

# **UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS**

---

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y  
FINANZAS**



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU  
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COMPAÑÍA  
IMPORTADORA GÉNESIS S.A.C.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**INTEGRANTES : MONTAÑÉZ ROJAS NERY**

**HUAMÁN CARLOS LUIS JAVIER**

**ASESOR : C.P.C GERMAN SEGURA DE LA PEÑA**

**LINEA DE INVESTIGACION: NORMAS ÉTICAS CONTABLES EN  
EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS.**

**LIMA, 2018**

## **GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COMPAÑÍA IMPORTADORA GÉNESIS S.A.C.**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales –  
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el  
Título de Contador Público, en la Universidad peruana de las  
Américas.

**APROBADO POR:**

CPC. FRANCISCO CEVALLOS ESPINOSA.....  
Presidente

CPC. MARÍN HUAPAYA JUAN ARMANDO .....  
Secretario

**FECHA: 30/06/2016**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por darnos la oportunidad de realizar nuestros anhelos.

Nuestros padres por habernos formado con valores y espíritu positivo

A nuestra hija quien es nuestro motor, y a toda nuestra familia por su apoyo y comprensión, sin los cuales no hubiera sido posible culminar los estudios exitosamente.

## **AGRADECIMIENTOS**

A nuestra Alma Mater, Universidad Peruana de las Américas, por habernos acogido desde el inicio de la carrera en el mundo del saber. A todas las autoridades por permitirnos mejorar el nivel académico como profesionales, a los docentes por sus enseñanzas y orientaciones, en el difícil camino al éxito.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, lleva como título “**Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la COMPAÑÍA IMPORTADORA GÉNESIS S.A.C.**”, con sede en San Miguel, 2015. La investigación se realizó enfatizada en la búsqueda de opciones para reformar el nivel de las cuentas por cobrar comerciales terceros y adecuarlos al proceso de cobranza del Departamento del Área de Créditos y Cobranzas de la empresa. Planteamos brindar alternativas que otorguen solución a la problemática que actualmente atraviesa la empresa el cual permitirá lograr diferentes planeaciones para un mejor control y gestión de cobranza de la empresa, cuyo objetivo es alcanzar una mayor recaudación de efectivo y cumplir con los compromisos ante terceros.

Durante la investigación se desarrolló una evaluación completa de la empresa en el periodo 2015, analizando sus estados financieros y operaciones reales que han venido realizando. Se brindó soluciones determinando e informando la necesidad de la implementación de políticas de gestión de cobranzas, opciones crediticias y emplear habilidades de garantía para tener bajo control los reportes de las cuentas por cobrar comerciales.

Cabe destacar, que al lograr el desempeño de la gestione de cobranzas, consideramos que la empresa estará preparada para mejorar y afrontar futuras contingencias de liquidez obteniendo una mayor rentabilidad que se verá reflejada en los estados financieros con la toma de decisiones.

**Palabras clave:** Liquidez, finanzas, gestión, empresas, planeación, organización, control, ingresos.

## **ABSTRACT**

The present research work is entitled "Management of accounts receivable and its impact on the liquidity of the IMPORTING COMPANY GÉNESIS SAC", with headquarters in San Miguel, 2015. The research was conducted with the emphasis on the search for options to reform the level of third-party commercial accounts receivable and adapt them to the collection process of the Department of the Credit and Collection Area of the company. We propose providing alternatives that provide a solution to the problems currently facing the company which will allow achieving different planning for better control and collection management of the company, which aims to achieve greater cash collection and fulfill commitments to third parties.

During the investigation, a complete evaluation of the company was developed in the 2015 period, analyzing its financial statements and actual operations that have been carried out. Solutions were provided determining and reporting the need for the implementation of collection management policies, credit options and employing warranty skills to keep track of the accounts receivable accounts.

It is worth mentioning that when we achieve the performance of the collections management, we consider that the company will be prepared to improve and face future liquidity contingencies obtaining a higher profitability that will be reflected in the financial statements with the decision making process.

Keywords: Liquidity, finance, management, companies, planning, organization, control, income.

## Tabla de Contenidos

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen.....	v
Palabras clave.....	v
Abstract.....	vi
Keywords.....	vi
Tabla de Contenidos.....	vii
Introduccion.....	ix

### Capítulo I : Problema de la Investigación

1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2 Planteamiento del problema.....	3
1.2.1 Problema general.....	3
1.2.2 Problemas Específicos.....	3
1.3 Casuística.....	4

### Capítulo II : MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes.....	18
2.2.1 Internacionales.....	19
2.2.1 Nacionales.....	20
2.2 Bases teóricas.....	21
2.2.1 Finanzas.....	21
2.2.1.1 Concepto.....	21

2.2.1.2 Funciones.....	22
2.2.1.3 Instrumentos financieros.....	
2.2.1.4 Planificación y Control Financiero.....	25
2.2.1.5 NIC Aplicado a las Finanzas.....	26
2.2.1.6 Ratios financieros.....	32
2.2.2 Gestión.....	34
2.2.2.1 Concepto.....	34
2.2.2.2 Clases de Gestión.....	
2.2.2.3 Gestión de cuentas por cobrar .....	37
2.2.2.4 .Gestión de liquidez.....	45

### **CAPÍTULO III      ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN**

3.1 Solución de Casuística.....	51
Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
Apéndice	



## INTRODUCCIÓN

La Compañía Importadora Génesis S.A.C. distribuidora de material **Médico Quirúrgico**, se inicia el año 2007 a iniciativa de un grupo de jóvenes emprendedores, cuya principal motivación fue proporcionar un servicio personalizado, en constante comunicación con los usuarios, brindando productos de alta calidad.

Es así como la Compañía Importadora Génesis S.A.C. representa con exclusividad a la casa de materiales reusables para cirugía endoscópica HERMANN MEDIZINTECHNIK, que se mantiene vigente hasta la fecha, con la misión de continuar mejorando en el proceso de atención y servicio a los clientes.

Las cuentas por cobrar consisten en el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios. Éstos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de las compañías, además de representar proporciones considerables de los activos totales de las empresas de diversos ramos industriales; sobre todo en aquellas que participan en el comercio al mayoreo.

Las ventas al crédito presentan beneficios, pero, también provocan riesgos, por ello se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración del crédito. La eficacia de las políticas de crédito de una compañía puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y evaluar a cada solicitante de crédito en particular.

El establecimiento de una política óptima de crédito exige que la empresa examine y trate de medir los costos y los rendimientos marginales asociados con distintas políticas. Por ejemplo, una extensión de crédito posiblemente estimule las ventas y genere aumentos en las utilidades (suponiendo que se mantienen constantes otros factores, como: precios, costos de producción y otros gastos); pero, también puede aumentar los niveles de inventarios; y el control de nuevas cuentas de crédito y cobranza también tienen como resultado costos adicionales.

La expansión de la economía se debe en gran parte al incremento en las ventas de una diversidad de productos y servicios exigidos por la sociedad actual. Uno de los aspectos que ha facilitado el incremento de las ventas es la utilización del crédito, el cual brinda a los consumidores la posibilidad de adquirir y cancelarlo a través del tiempo, mediante pagos más cómodos o luego de obtener las ganancias.

Las cuentas por cobrar en una empresa se originan fundamentalmente de las ventas a crédito, en la cual se estipula un tiempo de pago bajo determinadas condiciones para la cancelación de sus obligaciones, siendo lo ideal que el cobro de éstas se haga efectivo en el plazo estipulado por la empresa para no originar problemas financieros que afecten la liquidez.

En tal sentido, las empresas deben tener un control constante sobre las cuentas por cobrar con el objeto de que éstas puedan ser recuperadas en su totalidad y así proveer de recursos financieros suficientes para su normal desenvolvimiento.

La necesidad de la Investigación surge para determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la COMPAÑÍA IMPORTADORA GENESIS S.A.C., para tal efecto, se analizaron los temas de: políticas de crédito, uso del factoring, políticas de cobranza, procedimientos y estándares de crédito, y de cobro óptimos que ayuden a gestionar las cuentas por cobrar; que ayuden a mejorar significativamente la administración de las cuentas por cobrar, considerando que las cuentas por cobrar son los créditos que una organización otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios, estos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de ellas, además de representar proporciones considerables de los activos totales y buscando solucionar los problemas frecuentes, contribuyendo al aumento de los resultados financieros de la entidad.

Por tal razón, es de vital importancia que las empresas mejoren sus sistemas de cobros de una forma más oportuna, puesto que la demora excesiva de ellos afecta la liquidez.

La investigación se desarrolla a través de tres (3) capítulos, centrados en la gestión de cuentas por cobrar de la referida empresa. Los tres (3) primeros capítulos de la investigación están estructurados de la siguiente manera: **EL CAPÍTULO I**, contiene el título del Problema de la Investigación, su Planteamiento, Formulación del Problema y Casuística. **EL CAPÍTULO II**, Contiene el Título de Marco Teórico, sus Antecedentes y las Bases Teóricas. **CAPÍTULO III**, desarrolla las Alternativas de Solución.

## **CAPÍTULO I**

### **PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1 Descripción de la Realidad Problemática.**

Actualmente la Compañía Importadora Génesis S.A.C se consagra a la repartición y comercialización de equipos médicos, del cual el 80 % de sus ventas es a crédito de tal manera que se ha convertido como medio de ventas.

El problema que presenta la empresa es respecto a ventas al crédito con letras de “45, 60, 90 y 120 días”, este problema comienza evidenciarse a mediados del mes de abril del 2015, a raíz que dichas ventas no se encontraban debidamente programadas y establecidas según las fechas de vencimiento de forma estratégica, tampoco se ha tomado en cuenta el importe de cada una.

Al no encontrarse programadas según las fechas de vencimiento y no considerando los montos a cobrar, ha generado el problema de la duplicidad de fechas de las letras, afectando a los clientes que se han visto en la necesidad de renovar las mismas, ampliando los días de vencimiento ya que el importe de cada letra son elevadas y esto genera que la empresa tenga demora excesiva en obtener liquidez según lo programado, no permitiéndole cumplir con las obligaciones con terceros financieros.

En ese sentido, lo inadecuado de las políticas de cobranza se convierte en un problema financiero y pone en dificultad la obtención de liquidez, dicho inconveniente se debe solucionar en corto plazo, porque la ausencia de liquidez se convertirá en un problema para el pago de proveedores, empleados, entidades financieras, impuestos entre otros, obstaculizando la operación y el normal funcionamiento de la empresa, además, imposibilita la obtención de recursos, debido a que nadie presta dinero al que no tiene capacidad de pago.

En el momento de iniciar una nueva relación comercial, los créditos son concedidos por el Jefe de Ventas, en el cual no se evidencia el uso de herramientas de evaluación a la cartera de clientes y riesgo crediticio.

Las funciones de cobranza que realiza el personal de ventas no lleva una gestión adecuada, tanto en el seguimiento de las cuentas pendientes de cobro, fechas próximas de vencimiento y letras vencidas, teniendo en cuenta que en mucho de los casos las letras depositadas al banco como cobranza libre, pasan a ser protestadas a falta de pago, generando gastos financieros para la empresa.

La empresa está considerando que la venta al crédito genera beneficios, pero no que provocan riesgo, por ello, debe considerar la aplicación de una política de crédito y política de cobranza.

Al no contar con la eficacia de las políticas de crédito, está ejerciendo un impacto significativo en su desempeño para otorgar créditos, sin ello, no puede establecer y evaluar a cada solicitante de crédito, en ese sentido sus operaciones no son ágiles.

Las operaciones y trámites de importación se están viendo afectados por esta mala política de cobranza generando a no contar con una liquidez oportuna.

La investigación de la Gestión Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez se realiza para que la Gerencia General de la empresa **COMPAÑÍA IMPORTADORA GENESIS S.A.C.**, Tome conciencia de la importancia que tienen las cuentas por cobrar, en la consecución de los objetivos y metas de la misma, y su utilidad de aplicar medidas correctivas de manera oportuna para optimizar resultados y maximizar la obtención de liquidez.

## **1.2 Planteamiento del problema.**

### **1.2.1 Problema general**

¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa COMPAÑÍA IMPORTADORA GÉNESIS S.A.C. Lima 2015?

### **1.2.2 Problemas Específicos**

a) ¿En qué sentido las políticas de crédito inciden en el riesgo de liquidez de la empresa COMPAÑÍA IMPORTADORA GÉNESIS S.A.C.?

### 1.3 Casuística.

Compañía Importadora Génesis S.A.C es una empresa de representaciones y distribución de material médico quirúrgico que se inicia el año 2009 como iniciativa de un grupo de jóvenes emprendedores, cuya principal motivación fue proporcionar un servicio personalizado, en constante comunicación con los usuarios, brindando productos de alta calidad.

A la Empresa le hacen falta procedimientos, estándares, políticas de crédito y de cobros óptimos que ayuden a gestionar las cuentas por cobrar; que mejoren la Liquidez de los recursos, que les ayude a reducir riesgos y que se transformen en resultados económicos positivos que beneficien a una empresa.

**TABLA N° 01.**

**COMPAÑÍA IMPORTADORA GENESIS S.A.C**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31.12.2015**  
**(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)**

<b>Activos</b>		<b>Pasivos y Patrimonio</b>	
<b>Activos Corrientes</b>		<b>Pasivos Corrientes</b>	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	153,515.00	Tributos y Aportes Sistema Pension y salud por pa	66,354.00
Cuentas por Cobrar Comerciales- Terceros	1,686,434.00	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	2,500.00
Cuentas por cobrar acc., soc, dir, y gerentes	59,422.00	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	790,308.00
Cuentas por Cobrar Diversas terceros	25,177.00	Cuentas por Pagar Comerciales Relacionadas	-
Mercaderías	1,150,000.00	Cuentas por pagar acc., soc, dir, y gerentes	-
Otros activos Corrientes	292,924.00	Cuentas Por Pagar Diversas Terceros	62,737.00
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>3,367,472.00</b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>921,899.00</b>
<b>Activos No Corrientes</b>		<b>Pasivos No Corrientes</b>	
Propiedades, Planta y Equipo	779,332.00	Obligaciones Financieras	1,811,292.00
Deprec. Inm. Activos arren. Finan e IME acum.	-104,810.00	Pasivo diferido	-
Intangibles	2,453.00		
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>676,975.00</b>	<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>1,811,292.00</b>
		<b>Total Pasivos</b>	<b>2,733,191.00</b>
		<b>Patrimonio</b>	
		Capital	800,000.00
		Resultados Acumulados Positivos	363,381.00
		Utilidad de Ejercicio	147,875.00
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,311,256.00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>4,044,447.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>4,044,447.00</b>

Según el Estado de Situación Financiera del periodo 2015, se muestra las cuentas por cobrar con un saldo de S/. 1,686, 434.00, siendo un importe elevado, ello como resultado de la mala gestión de cobranza, lo cual afecta a la liquidez de la empresa, ya que según la situación financiera, como se puede observar, solo se cuenta con S/. 153,515.00 de liquidez de tal manera, que no se puede cumplir con las obligaciones a terceros, teniendo en cuenta que hay aspectos financieros por pagar al 31 de diciembre del 2015, teniendo un saldo de S/. 1, 811,292.00 y estos saldos no favorecen a la empresa debido a la mala gestión de políticas crédito, y políticas de cobranza, considerando que las cuentas por cobrar son los créditos que otorga a sus clientes en la venta de bienes y servicios; es vital que las empresas mejoren sus sistemas de cobros de una forma más oportuna, puesto que la demora excesiva de ellos afecta la liquidez.



TABLA N° 02

**ESTADO DE RESULTADOS**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015**  
**(Expresado en Nuevos Soles)**

Ventas netas o Ingresos por Servicio	4,553,760.00
(-) Descuentos, rebajas y Bonificaciones concedidas	-
<b>Ventas Netas</b>	<b>4,553,760.00</b>
(-) Costo de ventas	-2,865,899.00
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>1,687,861.00</b>
(-) Gastos de Ventas y Distribución	-481,032.00
(-) Gastos de Administración	-741,815.37
(-) Otros Gastos Operativos	-9,279.63
<b>Resultado de Operación</b>	<b>455,734.00</b>
(-) Gastos Financieros	-253,038.00
(+) Otros Ingresos Gravados	3,150.00
<b>Resultado antes de Participación de Utilidades</b>	<b>205,846.00</b>
(-) Distribución legal de la Renta	-
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>205,846.00</b>
(-) Impuesto a la Renta	-57,971.00
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>147,875.00</b>

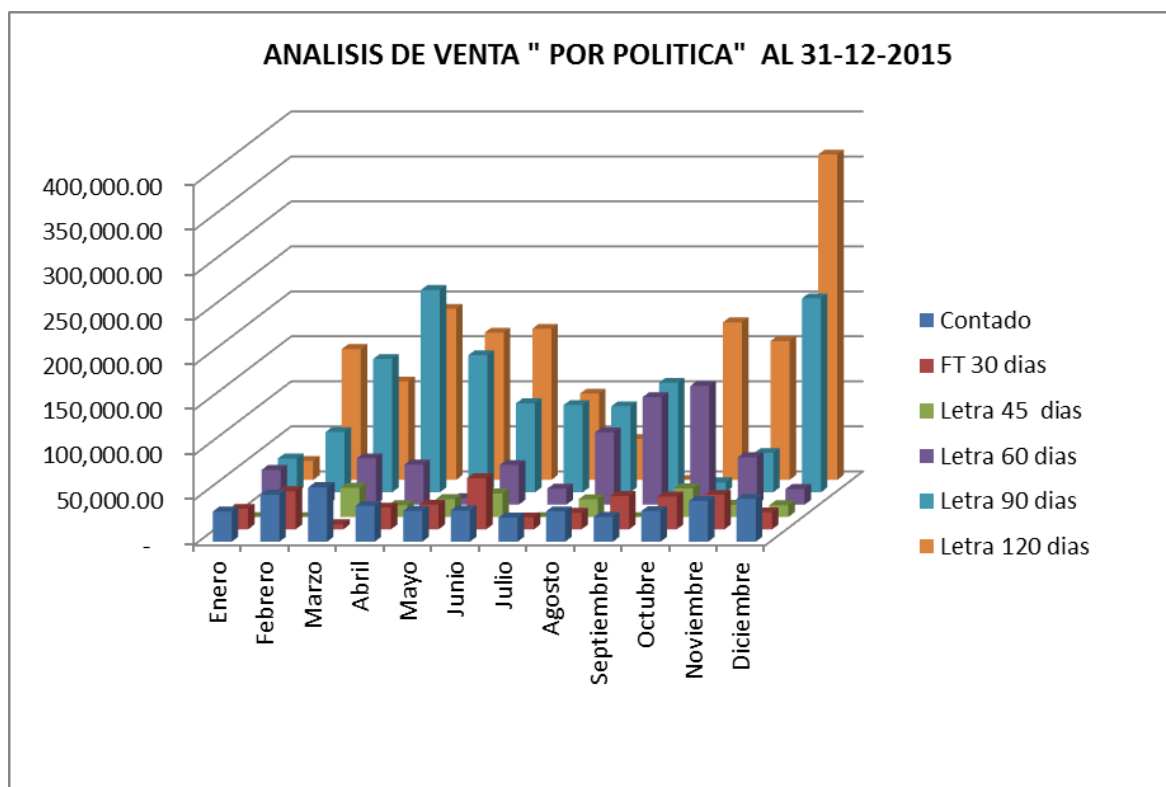
Según el Estado de Resultado Integral al 31 de Diciembre del 2015, nos muestra las ventas netas de S/. 4, 553,760.00 generando los gastos de ventas y distribución de S/. 481,032.00 y con gastos financieros de S/. 253,038.00 de tal manera que la empresa fue afectada por los préstamos bancarios (intereses, comisiones, etc.).

TABLA N° 03

ANALISIS DE VENTA " POR POLITICA" AL 31-12-2015							
		10%	10%	80%			
Meses	Total	Contado	FT 30 días	Letra 45 días	Letra 60 días	Letra 90 días	Letra 120 días
Enero	153,837.97	33,518.76	22,930.43	-	38,577.00	37,589.60	21,222.18
Febrero	327,067.89	52,205.30	42,478.13	-	19,800.00	67,042.40	145,542.06
Marzo	407,633.31	60,228.70	5,800.00	32,586.40	51,469.56	148,134.54	109,414.11
Abril	536,968.82	39,760.49	24,328.81	13,249.40	44,636.36	224,807.14	190,186.62
Mayo	405,092.78	34,257.58	27,474.40	19,897.73	7,272.87	152,465.08	163,725.12
Junio	429,101.61	34,756.87	56,983.30	26,279.20	44,095.11	98,984.00	168,003.13
Julio	251,003.96	26,849.59	13,374.94	-	17,800.00	97,035.45	95,943.98
Agosto	293,659.98	33,770.70	18,541.50	19,776.00	80,372.48	95,599.30	45,600.00
Septiembre	305,921.39	27,553.14	37,068.25	-	119,562.00	121,738.00	-
Octubre	420,880.76	34,106.72	36,389.91	31,986.91	131,963.50	11,210.00	175,223.72
Noviembre	348,303.71	45,377.24	38,437.30	13,535.40	52,776.35	43,790.00	154,387.42
Diciembre	674,287.84	47,546.79	19,031.00	13,117.14	17,444.72	215,503.10	361,645.09
<b>Total general</b>	<b>4,553,760.02</b>	<b>469,931.88</b>	<b>342,837.97</b>	<b>170,428.18</b>	<b>625,769.95</b>	<b>1,313,898.61</b>	<b>1,630,893.43</b>

Según el análisis de la política de ventas al crédito está compuesto de la siguiente manera.

- El 10 % son ventas al contado obteniendo un total de S/.469,931.88 del total de ventas de enero a diciembre del 2015.
- El 10% son facturas a 30 días obteniendo un total de S/.342,837.97 del total de ventas de enero a diciembre del 2015.
- El 80% son letras de 45, 60, 90 y 120 días del total de ventas de enero a diciembre del 2015.



**TABLA N° 04**

**Determinado el efecto Financiero de la gestion de cuentas por cobrar en la liquidez.**

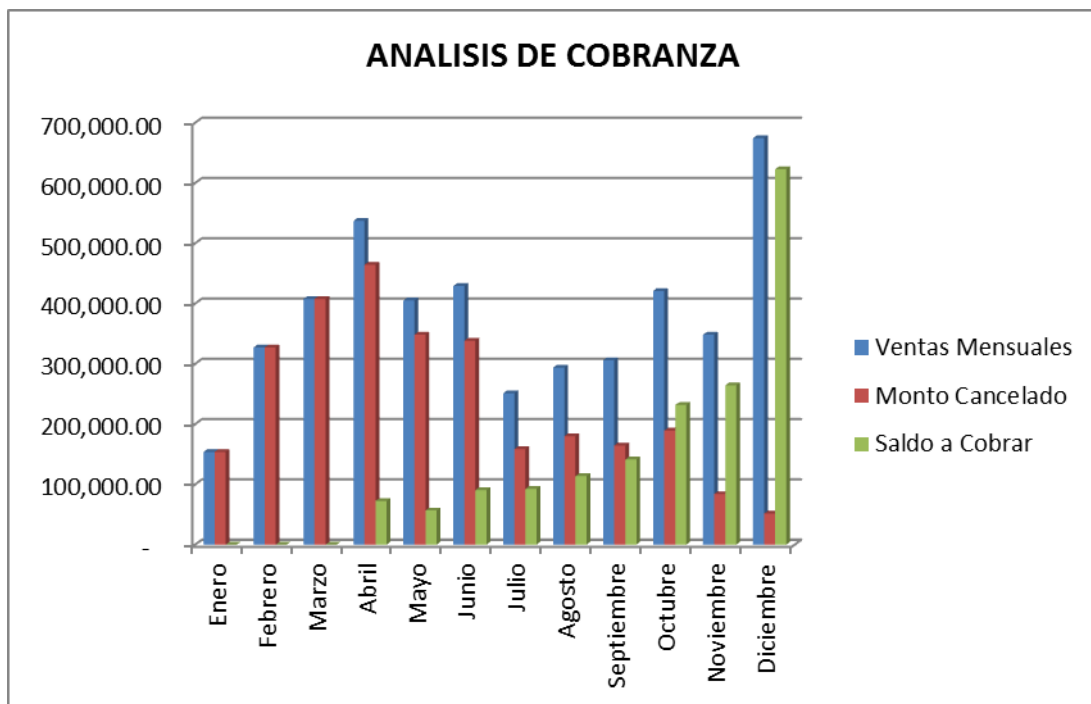
ANALISIS DE COBRANZA AL 31-12-2015			
Meses	Ventas Mensuales	Monto Cobrado	Saldo a Cobrar
Enero	153,837.97	153,837.97	-
Febrero	327,067.89	327,067.89	-
Marzo	407,633.31	407,633.31	-
Abril	536,968.82	464,406.70	72,562.12
Mayo	405,092.78	348,398.34	56,694.44
Junio	429,101.61	338,442.48	90,659.13
Julio	251,003.96	158,444.33	92,559.63
Agosto	293,659.98	180,045.65	113,614.33
Septiembre	305,921.39	164,591.39	141,330.00
Octubre	420,880.76	189,196.63	231,684.13
Noviembre	348,303.71	83,814.54	264,489.17
Diciembre	674,287.84	51,446.79	622,841.05
<b>Total general</b>	<b>4,553,760.02</b>	<b>2,867,326.02</b>	<b>1,686,434.00</b>

A fin de determinar el efecto financiero de las cuentas por cobrar en la liquidez, los siguientes resultados corresponden a los meses de enero a diciembre del 2015, en el cual se obtiene un total de ventas de S/ 4,553,760.02, de tal manera que el problema de cobranza es afectada a partir del mes de abril del 2015 incumpliendo los clientes con su obligación de pago generando renovaciones, siendo S/. 2,867,326.02 que fueron cancelados en un periodo aproximado de 70 días, el restante, realizando el análisis final al 30 de abril del 2016 fue recuperado en un lapso fuera de lo establecido por las constantes renovaciones, el cual, genera un aplazamiento del pago en rangos de fechas similares al del inicio lo que perjudica la liquidez de la empresa al momento de cubrir las cuentas por pagar (proveedores, empleados, Entidades Financieras, etc).

En los últimos meses existen clientes que por diversas Ratios (razones) no cumplen con sus compromisos de cancelar las deudas contraídas, lo que trae como consecuencia pérdidas para la organización, ya que la empresa no lleva un fondo para las cuentas incobrables ocasionadas por las “cuentas por cobrar”.

El efecto financiero de las cuentas por cobrar en la liquidez se ve afectada si tomamos en cuenta el tiempo establecido para el vencimiento de las letras, ya que es inversamente proporcional a la rentabilidad, es decir, mientras más largo sea el tiempo de la cobranza habrá menor liquidez, lo que perjudicaría la ganancia y provocaría retraso en las obligaciones que se contrae con los proveedores, pagos a terceros y finalmente, la inversión se estaría recuperando a largo plazo.

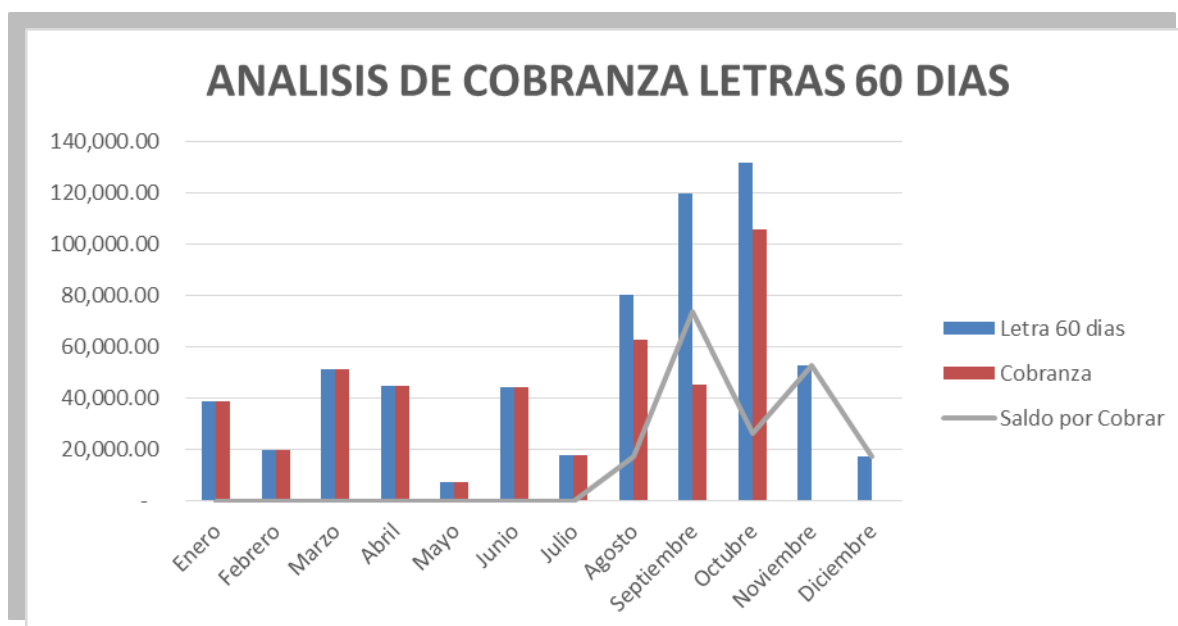
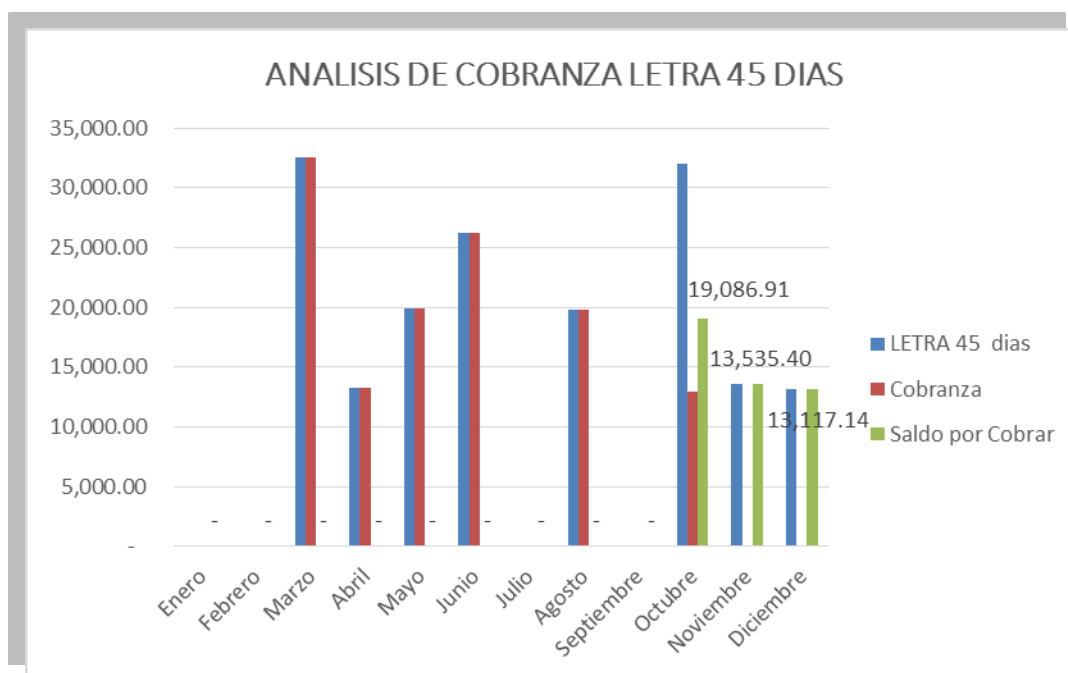
En este caso, la empresa optó en obtener créditos de las Instituciones financieras por un monto de S/.1,811,292.00 para subsistir y solventar las distintas deudas que genera la falta de liquidez ocasionadas por la cancelación de las ventas al crédito.



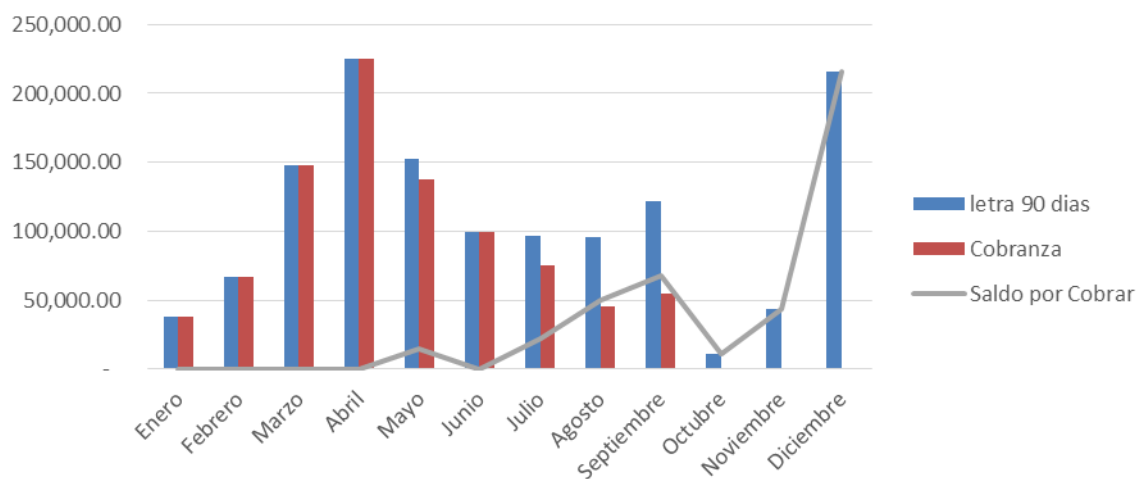
**TABLA N° 05.****ANALISIS DE COBRANZA POR POLITICA DE VENTA AL CREDITO A 45, 60, 90, 120 DIAS**

Meses	80%											
	LT. 45 dias	Cobranza	Saldo por Cobrar	LT. 60 dias	Cobranza	Saldo por Cobrar	LT. 90 dias	Cobranza	Saldo por Cobrar	LT. 120 dias	Cobranza	Saldo por Cobrar
Enero	-		-	38,577.00	38,577.00	-	37,589.60	37,589.60	-	21,222.18	21,222.18	-
Febrero	-		-	19,800.00	19,800.00	-	67,042.40	67,042.40	-	145,542.06	145,542.06	-
Marzo	32,586.40	32,586.40	-	51,469.56	51,469.56	-	148,134.54	148,134.54	-	109,414.11	109,414.11	-
Abril	13,249.40	13,249.40	-	44,636.36	44,636.36	-	224,807.14	224,807.14	-	190,186.62	117,624.50	72,562.12
Mayo	19,897.73	19,897.73	-	7,272.87	7,272.87	-	152,465.08	137,597.60	14,867.48	163,725.12	121,898.16	41,826.96
Junio	26,279.20	26,279.20	-	44,095.11	44,095.11	-	98,984.00	98,984.00	-	168,003.13	77,344.00	90,659.13
Julio	-		-	17,800.00	17,800.00	-	97,035.45	75,219.80	21,815.65	95,943.98	25,200.00	70,743.98
Agosto	19,776.00	19,776.00	-	80,372.48	62,794.05	17,578.43	95,599.30	45,163.40	50,435.90	45,600.00		45,600.00
Septiembre	-		-	119,562.00	45,550.00	74,012.00	121,738.00	54,420.00	67,318.00	-		-
Octubre	31,986.91	12,900.00	19,086.91	131,963.50	105,800.00	26,163.50	11,210.00	-	11,210.00	175,223.72		175,223.72
Noviembre	13,535.40		13,535.40	52,776.35	-	52,776.35	43,790.00	-	43,790.00	154,387.42		154,387.42
Diciembre	13,117.14		13,117.14	17,444.72	-	17,444.72	215,503.10	-	215,503.10	361,645.09		361,645.09
<b>Total general</b>	<b>170,428.18</b>	<b>124,688.73</b>	<b>45,739.45</b>	<b>625,769.95</b>	<b>437,794.95</b>	<b>187,975.00</b>	<b>1,313,898.61</b>	<b>888,958.48</b>	<b>424,940.13</b>	<b>1,630,893.43</b>	<b>618,245.01</b>	<b>1,012,648.42</b>

En este Anexo de Análisis de cobranza por Política de Venta, se aprecia los montos vendidos a 45, 60, 90 y 120 días, las cobranzas efectuadas y saldo por cobrar al año 2015 de enero a Diciembre, en el cual se aprecia que los saldos a Cobrar en caso de la letras a 45 días empieza a tener dificultad con los pagos en los meses de octubre, de la misma forma las letras a 60 días comienzan a tener dificultad a partir de los meses de agosto, en caso de las letras de 90 y 120 días la dificultad de cobranzas empieza a partir del mes de abril generando saldos más elevados que las demás letras de S/.424,940.13 y S/.1,101,264.42, el problema que se encontró fue en la duplicidad en fechas de vencimiento, se generó una sola letra por importes altos, llevando estos a la nueva reprogramación de fechas y renovaciones debido a la mala gestión de políticas de cobranza y políticas de crédito, es de vital importancia que las empresas mejoren sus sistemas de cobros de una forma más oportuna.



### ANALISIS DE COBRANZA LETRAS 90 DIAS



### ANALISIS DE COBRANZA LETRAS 120 DIAS

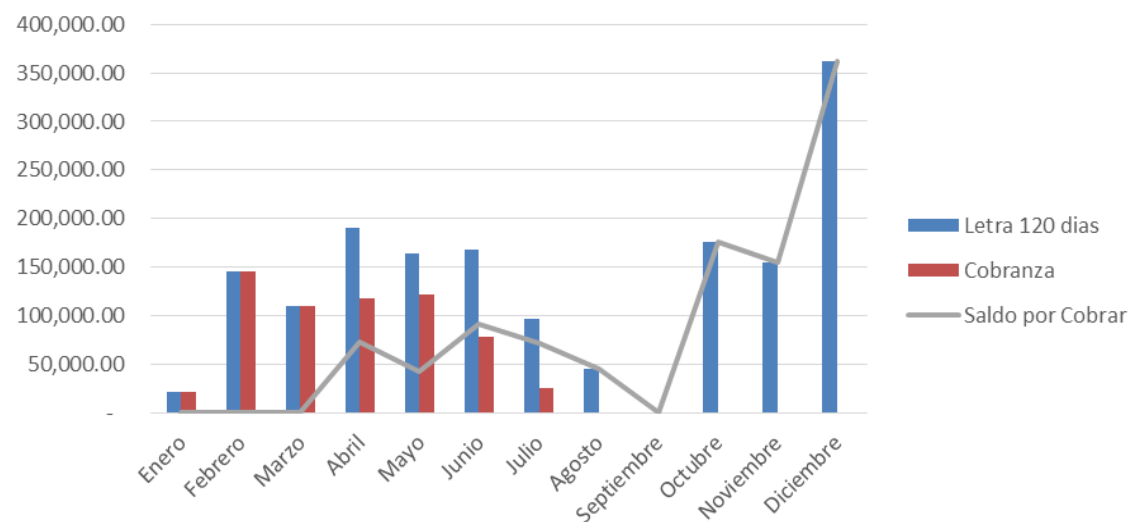




TABLA N° 06.

ANALISIS DE COBRANZA POR FECHA DE VENCIMIENTO			
Meses	Saldo por Cobrar	Letras Vencidas al 31/12/2015	Letras por Vencer en el 2016
Enero	-		
Febrero	-		
Marzo	-		
Abril	72,562.12	72,562.12	
Mayo	56,694.44	56,694.44	
Junio	90,659.13	90,659.13	
Julio	92,559.63	92,559.63	
Agosto	113,614.33	113,614.33	
Septiembre	141,330.00	141,330.00	
Octubre	231,684.13	45,250.41	186,433.72
Noviembre	264,489.17	6,750.00	257,739.17
Diciembre	622,841.05	-	622,841.05
<b>Total general</b>	<b>1,686,434.00</b>	<b>619,420.06</b>	<b>1,067,013.94</b>

Según el análisis de cobranza por fechas de vencimiento se puede apreciar que al 31 de diciembre tenemos un saldo de S/. 619,420.06 por cobrar, teniendo en cuenta que en el mes de agosto tenemos un incremento de S/. 113,614.33 y en setiembre de S/. 141,330.00 debido a la reprogración de fechas ya que se encontró duplicidad en las fechas de vencimiento de las letras generadas por una inadecuada aplicación de política de cobranza.

#### DETALLE DE CLIENTES CON LETRAS VENCIDAS AL 31.12.2015

Proveedor	Monto
J.E. DISTRIBUIDORA MEDICA DEL SUR SAC	40,946.12
ANJACK MEDICA SAC	97,967.57
CLNICA DEL PACIFICO SA	46,506.00
DISTRIBUIDORA MEDICA TECNOLOGICA S.A.C.	26,550.00
FUERZA AEREA DEL PERU -HOSPI	14,040.00
GREYACK MEDICAL S.A.C.	87,953.42
HOSPITAL NACIONAL DOS DE MAYO	14,160.00
JEMS MEDICAL EXPRESS EIRL	163,576.25
KDV MEDICAL S.A.C.	21,508.00
LONGA HUAJARDO CHRISTIAN RAUL	46,323.10
PREMIUM MEDICAL EIRL	13,570.00
RAYMI MEDICAL S.R.L.	18,000.00
REGION LAMBAYEQUE - HOSP BELEN LAMBAYEQU	6,750.00
UNID EJECUTORA 402 "HOSP REG JOSE A.M.O.	11,469.60
ZZ INTERNACIONAL S.A.C.	10,100.00
<b>TOTAL POR COBRAR</b>	<b>619,420.06</b>

Según el detalle de clientes con letras vencidas al 31 de diciembre del 2015, se puede apreciar que los clientes que están resaltados de color amarillo son los clientes que han generado la renovación de letras, ya que estos generaron una nueva letra por importes muy elevados, de tal manera que no pudieron cumplir con su pago.

#### DETALLE DE CLIENTES CON LETRAS POR VENCER AL 2016

Proveedor	Monto
J.E. DISTRIBUIDORA MEDICA DEL SUR SAC	124,443.40
ANJACK MEDICA SAC	257,599.78
CIRUGIA ENDOSCOPICA DE AVANZADA E.I.R.L.	65,010.00
DISTRIBUIDORA MEDICA DIAGNOSTICA S.A.C.	43,628.00
DISTRIBUIDORA MEDICA SALVAT S.A.C.	36,720.00
DISTRIBUIDORA MEDICA TECNOLOGICA S.A.C.	215,095.50
GREYACK MEDICAL S.A.C.	61,090.32
HOSPITAL DE LA AMISTAD PERU - COREA SANT	8,790.00
HOSPITAL METROPOLITANO S.A.	5,885.00
INST NACIONAL DE SALUD DEL NIÑO	20,810.00
JEMS MEDICAL EXPRESS EIRL	101,859.94
KDV MEDICAL S.A.C.	17,000.00
PREMIUM MEDICAL EIRL	22,044.00
REGION LAMBAYEQUE - HOSP BELEN LAMBAYEQU	8,500.00
SOS DISTRIBUIDORA MEDICA S.A.C.	22,920.00
UNID. EJEC. 409: HOSP A.C.R.-SICUANI-CAN	10,000.00
URIBE RAMIREZ ORLANDO DEMETRIO	45,618.00
<b>TOTAL POR COBRAR</b>	<b>1,067,013.94</b>

Según el detalle de clientes con letras por vencer al 2016, se aprecia aquellos clientes que han tenido problemas con los pagos, generado por la duplicidad de fechas de vencimiento e importe elevados por letra, llevando a cabo a una nueva reprogramación de fechas de vencimiento y a la distribución de importes bajos que el cliente pueda cumplir con sus pagos, esto debido que no hay una buena gestión en la política de cobranza.

TABLA N° 07.

## ANÁLISIS DE RATIOS

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2015
Liquidez General	Activo Corriente	3,367,472.00	3.65
	Pasivo Corriente	921,899.00	

Este análisis señala que para el año 2015 cuenta con S/. 3.65 por cada sol de deuda para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo, por un período menor de un año, según el resultado es favorable para la empresa.

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2015
Prueba Defensiva	Caja y Bancos	153,515.00	0.17
	Pasivo Corriente	921,899.00	

Para el año 2015, en base a este indicador tiene 0.17 % de liquidez para operar con sus activos más disponibles, sin recurrir al flujo de ventas, pero este importe no es tan alto, en caso que la empresa tenga que atender una contingencia o algún evento de fuerza mayor, teniendo como resultado es desfavorable para la empresa.

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2015
Período de Cobros x días	Cuentas por cobrar x 360	607,116,240.00	133.32
	Ventas	4,553,760.00	

Este indicador muestra la rotación de las cuentas por cobrar en días en que la Compañía Importadora Génesis, convierte sus cuentas por cobrar en efectivo, es decir, permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que las cuentas por cobrar necesiten convertirse en dinero, en base a este indicador para el año 2015, demora 133 días en cobrar, esto se debe fundamentalmente a problemas de cobranzas originadas por políticas de cobranza, teniendo como resultado que no es malo ni bueno; pero, con una buena gestión se puede mejorar y esperar que nos muestre un resultado menor a 133 días.

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2015
Rotación Anual	Ventas	4,553,760.00	2.70
	Cuentas por Cobrar	1,686,434.00	

Para el año 2015, en base a este indicador se convierte 2.70 veces su cuentas por cobrar en efectivo, por lo que tiene una rotación de cartera lenta o un período promedio de cobro prolongado, esto produce inmovilización de liquidez, por lo que se recomienda aplicar estrategias de políticas de cobranza que permitan agilizar los cobros de letras y de esta manera mejorar el promedio de cobro, lo que generará una mayor liquidez para la empresa.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes**

##### **2.1.1 Internacionales**

Avelino, M. (2017) la Tesis: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CIA LTDA”, título: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Concluye:

“Una vez conocida los resultados obtenidos, considerando el objetivo general de la investigación: Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. Al aplicar los ratios financieros se observa que la empresa tiene la razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces adquiriendo la liquidez suficiente para poder respaldar las obligaciones tanto internas como externas, el nivel de endeudamiento que posee la empresa es del 29% de los activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes; lo cual es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes; lo cual debe ser corregido mediante políticas internas y externas que maneja la cobranza”. (p.81).

Tirado, M. (2015) la Tesis: “Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA” para obtener el título Economista en la Universidad Técnica estatal de Ambato.

Concluye: “Luego de la investigación de campo se pudo concluir que un manual de políticas de crédito y cobranza es la mejor alternativa para solucionar los problemas antes descritos. A partir del establecimiento de políticas a seguir dentro del manual, se puede definir actividades específicas para la toma de decisiones administrativas que se vea reflejado en el aspecto financiero de la empresa. El

manual es una herramienta que posee mucha probabilidad de que, a través de su utilización, la empresa obtenga una disminución de la morosidad por parte de los clientes que no realizan de forma puntual sus pagos”. (p. 89).

Angueta, J. (2014) la Tesis: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Cámara de comercio de la maná, año 2012”, para optar el título de Contador en la Universidad Técnica estatal de Quevedo.

Concluye:

“De acuerdo a los resultados obtenidos se establecen las siguientes conclusiones: los parámetros administrativos y financieros que utiliza la institución para el otorgamiento de créditos están determinados por las disposiciones que emite la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, así como lo que establece el Consejo de Administración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio La Maná; los mismos que a nuestro criterio son razonables tomando como base los requisitos que solicitan otras instituciones financieras; sin embargo, se pudo comprobar que el plan de cuentas que mantiene la Cooperativa debe ser mejorado de acuerdo a nuevos formatos que permitan optimizar los procesos crediticios para los socios. El tratamiento contable que se da a las cuentas por cobrar de la organización, se lo realiza en un sistema contable y financiero denominado CONEXUS; dicho sistema registra los créditos otorgados, así como las cuentas pendientes de cobro durante un período. El rendimiento financiero que ha presentado la cooperativa, es bajo ya que el cálculo realizado demuestra que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio La Maná obtiene un rendimiento del 17 %; sin embargo, este porcentaje es utilizado para cubrir los gastos operativos de la cooperativa, por lo que el valor por la intermediación financiera es bajo”. (p. 85).

### 2.1.2 Nacionales

Vasquez, L. y Vega, E. (2016) en la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito d Huanchaco, año 2016”, título profesional de Contador Público en la Universidad Privada Antenor Orrego.

Concluye:

“La evaluación de los datos obtenidos permitió establecer que las políticas de crédito influyen en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., porque obedecen a que no se utilizaron métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar”. (p. 78).

Loyola, C. (2016) en la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras AGROQUMICOS en el distrito de Trujillo, año 2016” para optar al título profesional: Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo.

Concluye:

“La gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos representada en este caso por la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L debido a una mala política de créditos, la cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes se deja llevar en muchas ocasiones por el prestigio y antigüedad que estos poseen en el mercado y no se les hace un seguimiento más riguroso como verificar el cumplimiento de obligaciones contraídas con otras empresas”. (p. 98).

Manrique Anaya, J. (2012). “El factoring y su impacto en la Gestión Financiera de la Mediana Empresa en la Actividad Comercial en el Departamento de Lima. Es un tema relacionado con la operatividad, las condiciones que deben prevalecer para la ejecución de este contrato, aspectos importantes como es el caso del análisis del bien o servicio prestado por el cliente, el estudio del mercado y de sus

posibilidades de éxito, la revisión del estado de situación económica y financiera de la empresa, y el estudio de la solvencia de los clientes del futuro contratante”.

El objetivo principal de la investigación fue demostrar “si el factoring impacta en la gestión financiera de la mediana empresa en la actividad comercial en el Departamento de Lima. Es una investigación aplicada, su diseño corresponde a una investigación no-experimental, transeccional, de tipo descriptivo, correlacional. La unidad de análisis corresponde a los trabajadores de la mediana empresa en la actividad comercial; llegando a la conclusión de que la mediana empresa en la actividad comercial no usa el Factoring como herramienta para optimizar la gestión financiera, recomendando se impulse el uso del factoring mediante la elaboración de un marco legal que permita que las facturas puedan ser endosadas como títulos valores, a fin de que los proveedores tengan la opción de vender a los bancos sus papeles sin que deban esperar la aprobación de la empresa pagadora. Asimismo, recomienda que los bancos difundan esta forma de financiamiento como los “spots publicitarios” que se ven hoy en día para otros tipos de financiamiento que representan un porcentaje importante de colocaciones en el sistema financiero”.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1 Finanzas**

#### **2.2.1.1 Concepto.**

Las finanzas “son una rama de la economía y la administración de empresas que estudia el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan.

Se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores. Está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero”.

“En ese marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo



relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc”.

Según Bodie y Merton, las finanzas “estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y la oportunidad con que se consigue el capital, de los usos de éste, y los retornos que un inversionista obtiene de sus inversiones”.

### **2.2.1.2 Funciones**

“Todas las funciones de las finanzas o del encargado o del área o departamento de las finanzas en una empresa, se basan en dos funciones principales: La función de inversión y la función de financiamiento”.

#### **2.2.1.2.1 Función de Inversión**

La función de inversiones por parte de finanzas consiste en:

- “Buscar opciones de inversión con las que pueda contar la empresa, opciones tales como la creación de nuevos productos, adquisición de activos, ampliación del local, compra de títulos o acciones, etc”.
- “Evaluar dichas opciones de inversión, teniendo en cuenta cuál presenta una mayor rentabilidad, cuál nos permite recuperar nuestro dinero en el menor tiempo posible. Y, a la vez, evaluar si contamos con la capacidad financiera suficiente para adquirir la inversión, ya sea usando capital propio, o si contamos con la posibilidad de poder acceder a alguna fuente externa de financiamiento”.
- Seleccionar la opción más conveniente para nuestro negocio.

La búsqueda de opciones de inversión se da cuando:

- “Queremos hacer crecer el negocio, por ejemplo, al adquirir nuevos activos, nueva maquinaria, lanzar nuevos productos, ampliar el local, comprar nuevos locales, etc”.
- “Contamos con exceso de liquidez (dinero en efectivo que no vamos a utilizar) y queremos invertirlo con el fin de hacerlo crecer, por ejemplo, en la adquisición de títulos o acciones, en depósitos de cuentas bancarias, etc”.

Para evaluar y conocer la rentabilidad de una inversión se hace uso del Análisis Financiero, del cual, una de sus principales herramientas, son el VAN y el TIR.

#### **2.2.1.2.2 Función de Financiamiento**

La función de financiamiento por parte de finanzas consiste en:

- “Buscar fuentes de financiamiento para la empresa, fuentes tales como: préstamos, créditos, emisión de títulos valores, de acciones, etc”.
- “Evaluar dichas fuentes de financiamiento, por ejemplo, en el caso de adquirir un préstamo o un crédito, evaluar cuál nos brinda mejores facilidades de pago, cuál tiene un menor costo (menor tasa de interés). Y, a la vez, evaluar nuestra capacidad para hacer frente a la adquisición de la deuda”.
- Seleccionar la más conveniente para nuestro negocio.

La búsqueda de financiamiento se da cuando:

- “Existe una falta de liquidez para hacer frente a las operaciones diarias del negocio”.
- “Queremos hacer crecer el negocio, por ejemplo, queremos adquirir nueva maquinaria, lanzar un nuevo producto, ampliar el local, etc., y no contamos con capital propio suficiente para hacer frente a la inversión”.

Para evaluar las diferentes fuentes de financiamiento, se hace uso de las matemáticas financieras.

#### **2.2.1.3 Instrumentos Financieros**

“Son un contrato que da lugar a un activo financiero (efectivo, créditos, acciones, participaciones, depósitos de crédito...) en una empresa, y a un pasivo financiero (débitos, deudas, bonos, pagarés...) o a un instrumento de patrimonio (acciones ordinarias emitidas) en otra empresa”.

Esta norma se aplica a los siguientes instrumentos financieros:

##### **2.2.1.3.1 Activos financieros:**

- Efectivo y otros activos líquidos (según la norma 9º de elaboración de las cuentas anuales).

- Créditos a clientes y deudores.
- Créditos a terceros: préstamos y créditos financieros, incluidos los que surgen de la venta de activos no corrientes.
- Obligaciones, bonos, pagarés...
- Acciones, participaciones en instituciones de inversión colectiva y otros instrumentos de patrimonio...
- Futuros, opciones, permutas financieras, compraventa de moneda extranjera a plazo... (derivados con valoración favorable para la empresa).
- Depósitos en entidades de crédito, anticipos y créditos al personal, fianzas y depósitos constituidos, dividendos a cobrar y desembolsos exigidos sobre instrumentos de patrimonio propio.

#### **2.2.1.3.2 Pasivos Financieros:**

- Débitos por proveedores y acreedores varios.
- Deudas con entidades de crédito.
- Obligaciones y valores negociables emitidos: bonos, pagarés...
- Futuros, opciones, permutas financieras y compra de moneda a plazo... (derivados con valoración desfavorable para la empresa).
- Deudas con características especiales.
- Deudas con terceros, préstamos y créditos financieros recibidos de personas o empresas que no sean entidades de crédito incluidos los surgidos en la compra de activos no corrientes, fianzas y depósitos recibidos y desembolsos exigidos por terceros sobre participaciones.

#### **Instrumentos de Patrimonio Propio:**

“Son todos los instrumentos financieros que se incluyen dentro de los fondos propios, por ejemplo, las acciones ordinarias emitidas)”.

Así mismo, tienen la calificación de instrumentos financieros los contratos de derivados financieros que para tener la calificación de tales deberán de cumplir con los siguientes requisitos:

- “Su valor varía cuando se producen cambios en los tipos de interés, los precios de instrumentos financieros y materias primas cotizadas, los tipos de cambio, las calificaciones crediticias y los índices sobre ellos..., en el

caso de no ser variables financieras no han de ser específicas para una de las partes del contrato”.

- “No requiere hacer una inversión inicial o si hacer una, pero, inferior a la que requiere otro tipo de contratos, donde se podría esperar una respuesta similar ante cambios en el mercado”.
- Se liquida en una fecha futura.

Esta norma es aplicable también en los descuentos comerciales, factoring, cesiones temporales, titulaciones de activos financieros...

### **Reconocimiento**

Se reconocerá a un instrumento financiero en el balance de una empresa cuando éste se convierta en un punto obligatorio del contrato o negocio jurídico.

## **2.2.1.4 Planificación y Control Financiero.**

**2.2.1.4.1 La planificación.-** “La planificación financiera es una herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa”.

“La planificación financiera es la proyección de las ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y de mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr esas proyecciones”.

“Para la planificación financiera la empresa debe definir lo qué espera a futuro y debe tomar en cuenta los factores que influyen en esa proyección, para establecer situación financiera proyectada en el corto o largo plazo, a fin de generar los planes financieros”.

“Es decidirse por la racionalidad y la intencionalidad en contra del azar/incertidumbre”, es “tomar decisiones por adelantado sobre los cursos de acción futuros (Anticipar Vs Reaccionar)”, también se puede decir que es “el desarrollo sistemático de programas orientados hacia el cumplimiento de objetivos previamente definidos, por medio de un proceso de análisis, evaluación y selección de las diferentes oportunidades que se han predicho”.

### **Objetivos de Planificación Financiera:**

Los objetivos fundamentales de la planificación financiera son:

- Trascender más allá de lo operativo y acercarse más a lo estratégico.
- Ayudar a identificar los objetivos de la empresa.
- Establecer las acciones necesarias para que la empresa logre sus objetivos financieros.
- Cuantificar las diferentes alternativas estratégicas, a fin de evaluar los impactos que generan en la situación financiera de la empresa.
- Promover el análisis de las diferencias entre los objetivos y la condición financiera actual de la empresa.

**2.2.1.4.2 Control.-** “El Control Financiero es la fase posterior a la implantación de los planes financieros; el control trata el proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere para garantizar la adherencia a los planes y la oportuna modificación de los mismos, debido a cambios imprevistos”.

“Es una actividad que forma parte de la vida cotidiana del ser humano, conscientemente o no. Es una función que se realiza mediante parámetros establecidos con anterioridad, y el sistema de control, es el fruto de la planificación, por lo tanto, apunta al futuro. El control se refiere a la utilización de registros e informes para comparar lo logrado con lo programado, por lo tanto, el control consiste en el conjunto de acciones efectuadas con el propósito de que las actividades se realicen de conformidad con lo planificado”.

#### **Objetivos del Control Financiero**

- **Diagnosticar:** se aplica cuando existen áreas con problemas y se emplean medidas de prevención antes que de corrección.
- **Comunicar:** se realiza a través de la información de los resultados de las diversas actividades de la empresa.
- **Motivar:** de todos los logros que tenga la empresa, a través de sistemas de control tendrán beneficios todos los empleados.

#### **2.2.1.5 NIC Aplicado a las Finanzas.**

##### **2.2.1.5.1 NIC 7 - Estado de Flujos de Efectivo**

**Objetivo.**

“La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para los usuarios de los estados financieros porque provee de una base para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo, así como para evaluar las necesidades de la empresa de utilizar esos flujos de efectivo. Las decisiones económicas que toman los usuarios requieren una evaluación de la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo, así como de la oportunidad y la certidumbre de su generación”.

**Beneficio de la Información de los Flujos de Efectivo.**

“El estado de flujos de efectivo, cuando se le usa conjuntamente con el resto de estados financieros, provee de información que permite a los usuarios evaluar los cambios en el patrimonio neto de la empresa, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su capacidad para influir en los montos y oportunidad de los flujos de efectivo para adaptarse a circunstancias y oportunidades cambiantes. La información sobre los flujos de efectivo es útil para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo, y permite a los usuarios desarrollar modelos para evaluar y comparar el valor actual de los flujos de efectivo futuros de diferentes empresas. Dicha información también aumenta la comparatividad de los resultados operativos presentados por diferentes empresas porque elimina los efectos de usar diferentes tratamientos contables para transacciones y hechos que son similares”.

**Presentación del Estado de Flujos de Efectivo.**

El estado de flujos debe presentar los flujos de efectivo durante el ejercicio, clasificándolos por actividades de operación, inversión y financiación.

“La empresa presenta sus flujos de efectivo por actividades de operación, inversión y financiación de la manera más apropiada para su negocio. La clasificación por actividades provee de información que permite a los usuarios evaluar el efecto de esas actividades en la situación financiera de la empresa y el monto de su efectivo y equivalentes de efectivo. Esta información también puede servir para evaluar las relaciones entre dichas actividades”.

“Una sola transacción puede comprender flujos de efectivo que pertenecen a distintas clases. Por ejemplo, cuando la devolución en efectivo de un préstamo incluye tanto el interés como el capital, el elemento interés puede ser clasificado como una actividad de operación y el elemento de capital como una actividad de financiación”.

- **Actividades de Operación.-** “El monto de los flujos de efectivo que surgen de las actividades de operación son un indicador clave de la medida en que las operaciones de la empresa han generado flujos de caja suficientes para devolver los préstamos, mantener la capacidad operativo de la empresa, distribuir dividendos y hacer nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación. La información sobre los componentes específicos de los flujos de efectivo operativos históricos sirve, conjuntamente con otra información, para pronosticar los flujos de efectivo operativos futuros”.
- **Actividades de Inversión.-** “La revelación por separado de los flujos de efectivo que producen las actividades de inversión es importante porque los flujos de efectivo muestran en qué medida se han hecho desembolsos para adquirir recursos destinados a generar ingresos y flujos de efectivo futuros”.
- **Actividades de Financiación.-** “La revelación por separado de los flujos de efectivo provenientes de las actividades de financiación es importante porque es útil para predecir las demandas, respecto a los flujos de efectivo futuros, de los proveedores de capital de la empresa”.

#### **2.2.1.5.2 NIC 21 Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera.**

##### **Objetivo.**

“Una entidad puede llevar a cabo actividades en el extranjero de dos maneras diferentes. Puede realizar transacciones en moneda extranjera o bien puede tener negocios en el extranjero. Además, una entidad puede presentar sus estados financieros en una moneda extranjera. El objetivo de esta Norma es prescribir cómo se incorporan, en los estados financieros de una entidad, las transacciones en moneda extranjera y los negocios en el extranjero, y cómo convertir los estados financieros a la moneda de presentación elegida”.

**Esta Norma se aplicará:**

“Al contabilizar las transacciones y saldos en moneda extranjera, excepto las transacciones y saldos con derivados que estén dentro del alcance de la NIIF Instrumentos Financieros”.

“Al convertir los resultados y la situación financiera de los negocios en el extranjero que se incluyan en los estados financieros de la entidad, ya sea por consolidación o por el método de la participación,

Al convertir los resultados y la situación financiera de la entidad en una moneda de presentación”.

**2.2.1.5.3 NIC 34 Información Financiera Intermedia****El objetivo.**

“De esta Norma es establecer el contenido mínimo de la información financiera intermedia, así como prescribir los criterios para el reconocimiento y la medición que deben ser seguidos en los estados financieros intermedios, ya se presenten de forma completa o condensada para un periodo intermedio. La información financiera intermedia, si se presenta en el momento oportuno y contiene datos fiables, mejora la capacidad que los inversionistas, prestamistas y otros usuarios tienen para entender la capacidad de la entidad para generar beneficios y flujos de efectivo, así como su fortaleza financiera y liquidez”.

“En esta Norma no se establece qué entidades deben ser obligadas a publicar estados financieros intermedios, ni tampoco la frecuencia con la que deben hacerlo ni cuánto tiempo debe transcurrir desde el final del periodo intermedio hasta la aparición de la información intermedia. No obstante, los gobiernos, las comisiones de valores, las bolsas de valores y los organismos profesionales contables requieren frecuentemente a las entidades cuyos valores cotizan en mercados de acceso público presentar información financiera intermedia. Esta Norma es de aplicación tanto si la entidad es obligada a publicar este tipo de información, como si ella misma decide publicar información financiera intermedia, siguiendo las Normas aconseja a las entidades cuyos títulos cotizan en los



mercados que suministren estados financieros intermedios, que cumplan con los criterios de reconocimiento, medición y presentación establecidos en esa

**Norma.** Más específicamente, se aconseja a las entidades con valores cotizados en bolsa que:

- Publiquen, al menos, estados financieros intermedios referidos al primer semestre de cada uno de sus periodos contables anuales; y
- Pongan sus estados financieros intermedios a disposición de los usuarios en un plazo no mayor de 60 días tras la finalización del periodo intermedio”.

#### **2.2.1.5.4 NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición**

##### **Objetivo.**

“Esta Norma se aplicará por las entidades a todos los instrumentos financieros dentro del alcance de la NIIF 9 Instrumentos Financieros si, y en la medida en que:

- La NIIF 9 permita que se apliquen los requerimientos de la contabilidad de coberturas de esta Norma; y
- El instrumento financiero sea parte de una relación de coberturas que cumpla los requisitos de la contabilidad de coberturas de acuerdo con esta Norma”.

##### **2.2.1.5.4.1 Instrumentos Financieros NIFF 9**

“Esta norma fue construida en tres fases, la primera orientada a la clasificación y medición, la segunda a la medición de deterioro y la tercera a la contabilidad de coberturas”.

“Con relación a lo tratado en la fase I, finalmente establece criterios basados en los principios y no en reglas, como lo establecía la NIC 39, la clasificación de activos financieros se establece de acuerdo al modelo de negocio y a la naturaleza de los flujos de efectivo del instrumento, para el caso de los pasivos financieros hace una acertada distinción en el tratamiento contable de las

variaciones del valor razonable provenientes del riesgo de mercado y las provenientes del riesgo de crédito, a la vez que permite las reclasificaciones a partir de los cambios en el modelo de negocio”.

“En lo relacionado con la clasificación y medición de los activos financieros, si un instrumento no tiene flujos contractuales definidos, como por ejemplo capital e intereses, siempre se clasificarán y medirán a valor razonable con cambios en el resultado, no obstante, se permite que para los instrumentos de patrimonio las variaciones afecten el otro resultado integral, decisión que será irrevocable”.

“En el caso que el activo financiero sí tenga flujos contractuales y la entidad espere recogerlos hasta su vencimiento serán clasificados a costo amortizado, ahora bien, si el activo financiero se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es obtener los flujos de efectivo contractuales y vender simultáneamente los activos financieros, y adicionalmente los términos contractuales del activo financiero dan lugar en fechas determinadas a los flujos de efectivo, por concepto de principal e intereses, estos instrumentos se clasificarán y medirán a valor razonable con efectos en el otro resultado integral”.

“Ahora bien, para el caso de la clasificación y medición de estos instrumentos a valor razonable con efectos en resultados, la decisión depende de que se proporcione información más fiable y relevante, como por ejemplo, en el caso de reducir o eliminar asimetrías contables, cuando el instrumento hace parte de una relación de cobertura”.

“Así las cosas, comparando los planteamientos iniciales de la fase I de la NIIF 9, con la versión definitiva de esta norma, en la clasificación de los activos financieros se da prelación al costo amortizado y al valor razonable con efectos en el otro resultado integral, que al valor razonable con efectos en el resultado, para el caso particular de los instrumentos de renta fija”.

“Bueno, las condiciones ya están dadas, hay que estudiar con detenimiento los cambios, porque no sólo son con relación a la NIC 39 sino también con la versión de la NIIF 9 en la fase I inicial”.

### 2.2.1.6 Ratios financieras

Las ratios financieras son una “relación que indica algo sobre las actividades de una empresa, como la proporción entre activos y pasivos, o entre sus cuentas por cobrar y sus ventas anuales. Además, permite que el analista compare las condiciones de una empresa en el tiempo o en relación con otras empresas.

Existen seis distintos grupos de Ratios financieras:

- Ratios de liquidez. Indican la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo.
- Ratios de administración de activos. Indican la eficiencia con que una empresa utiliza sus activos para generar ventas.
- Ratios financieras de apalancamiento financiero. Indican la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo.
- Ratios financieras de rentabilidad. Miden con qué eficacia genera utilidades la administración de una empresa con base en ventas, activos e inversiones de los accionistas.
- Ratios financieras basadas en el mercado. Miden la evaluación que hacen los mercados financieros sobre el desempeño de una empresa.
- Ratios financieras sobre la política de dividendos. Indican las prácticas de dividendos de una empresa”.

A continuación se describen algunas Ratios financieras importantes para la toma de decisiones en la administración de cuentas por cobrar.

#### 2.2.1.6.1 Ratios circulante

“Determina la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo”.

$$\text{Ratios circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

“El resultado significa que por cada unidad monetaria que la empresa debe, tiene determinada cantidad para responder a sus obligaciones de corto plazo”.

“Idealmente se espera que sea de 2 a 1, sin embargo, es menor en algunas empresas con alto uso de efectivo”.

“El activo corriente se puede clasificar en: efectivo en caja, efectivo en bancos, cuentas por cobrar, inventarios y otros activos corrientes”.

“El pasivo corriente se puede clasificar en: proveedores, impuestos por pagar, acreedores, documentos por pagar a corto plazo y créditos bancarios a corto plazo”.

#### **2.2.1.6.2 Ratios de liquidez inmediata (prueba del ácido)**

“Al igual que la Ratios circulante, determina la capacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo, excepto que excluye el inventario, porque es la cuenta menos líquida”.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El resultado mide la capacidad de pago inmediato que tiene una empresa. Idealmente se espera que sea de 1.5 a 1.

## **2.2.2 Gestión.**

### **2.2.2.1 Concepto.**

“Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinada a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo, en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada”.

### **2.2.2.2 Clases de Gestión.**

#### **2.2.2.2.1 Gestión Administrativa**

“El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua explica que la administración es la acción de administrar, acción que se realiza para la consecución de algo o la tramitación de un asunto, es acción y efecto de administrar. Es la capacidad de la institución para definir, alcanzar y evaluar sus propósitos con el adecuado uso de los recursos disponibles. Es coordinar todos los recursos disponibles para conseguir determinados objetivos. Existen cuatro elementos importantes que están relacionados con la gestión administrativa, sin ellos es imposible hablar de gestión administrativa, estos son”:

- **Planeación**
- **Organización**
- **Recursos Humanos**
- **Dirección y control**

#### **2.2.2.2.2 Gestión Empresarial**

“La gestión empresarial es aquella actividad empresarial que a través de diferentes individuos especializados, como ser: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, y de acciones, buscará mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio. Porque para que una gestión determinada sea óptima y dé, por ende, buenos resultados, no solamente deberá hacer mejor las cosas, sino, que deberá hacer mejor aquellas cuestiones correctas que influyen directamente en el éxito y eso será asequible

mediante la reunión de expertos que ayuden a identificar problemas, arrojen soluciones y nuevas estrategias, entre otras cuestiones”.

“Mientras tanto, existen cuatro funciones fundamentales que la administración de la empresa deberá cumplir sí o sí para lograr una gestión eficiente que produzca buenos resultados; **la planificación**, a partir de la cual se combinarán los recursos en orden a producir nuevos proyectos que puedan resultar redituables para la empresa. Luego nos encontramos con **la organización**, vital a la hora de agrupar todos aquellos recursos con los cuales cuenta la empresa, para tras tener una acabada idea, promover que trabajen en conjunto y en línea para obtener de ellos un mejor aprovechamiento y así tan solo esperar a los buenos resultados”.

“En tercer lugar aparece **la comunicación**, o mejor dicho un buen nivel de comunicación entre los administradores y los empleados; esto resulta ser casi imprescindible si se quiere disponer de un buen clima de trabajo y así aumentar la eficacia. Y por último **el control de la gestión** aplicado a la administración, porque únicamente de esta manera será posible cuantificar el progreso que por ejemplo ha observado el personal respecto de aquellos objetivos que se le marcaron al comienzo de una estrategia o plan”.

#### **Capacidades y Habilidades de la Función Gerencial:**

“La función gerencial implica tener capacidad para conducir personas, un don especial para ser reconocidos y seguidos por los subalternos, indudablemente para esto se requiere capacidad técnica profesional espontánea y otros aspectos directivos a como se señalan a continuación”:

- Capacidad para tomar decisiones
- Imaginación honestidad, iniciativa e inteligencia
- Habilidad para supervisar, controlar y liderar
- Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro
- Habilidad para despertar entusiasmo
- Habilidad para desarrollar nuevas ideas
- Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes
- Capacidad de trabajo
- Habilidad detectar oportunidades y generar nuevos negocios
- Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos

- Imparcialidad y firmeza
- Capacidad de adaptarse al cambio
- Deseo de superación
- Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa
- Capacidad para el análisis y solución de problemas
- Paciencia para escuchar
- Capacidad para relacionarse

#### **2.2.2.2.3 Gestión Financiera**

“Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias”.

#### **Funciones**

“La determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa.

La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa”.

“La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad”.

“El análisis financiero: incluyendo bien la recolección, y el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa”.

El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

## **Organización**

“La forma que adopta la estructura de una empresa tiene que ver, con su tamaño. Si la empresa es grande, la importancia del tema financiero es determinante, entonces se incluirá en el organigrama la función de un gerente financiero o gerente administrativo-financiero. El gerente financiero es aquella persona que pone en gestión financiera las decisiones enunciadas en la estrategia, a partir de la visión y misión de la empresa. Esta es su función como gerente y estratega”.

“De esta gerencia o jefatura dependerá el área de Tesorería, donde se custodian los fondos que están en el poder de la empresa (antes de que se apliquen como pagos o se depositen). Del área de Tesorería depende la de Cobranzas, donde se producen todos los ingresos”.

## **Planeamiento Financiero**

“Una buena gestión financiera no evalúa solamente si se dispone o no hoy de dinero: se trata de planificar, de prever una buena gestión a futuro y, las probables faltas o excesos de dinero (déficit o superávit)”.

“La herramienta principal para el planeamiento financiero es el presupuesto financiero, que forma parte de un sistema más amplio denominado sistema presupuestario. Dentro del sistema presupuestario, el presupuesto financiero permite anticipar los probables déficits, desarrolla estrategias para cubrirlos, y a la vez analiza las posibles decisiones de inversión que haya que realizar en el caso de superávit”.

### **2.2.2.3 Gestión de Cuentas por Cobrar**

#### **2.2.2.3.1 Concepto.**

“Representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes. Estas cuentas representan derechos exigibles originados por ventas, que luego pueden hacerse efectivos”.

“El crédito representa para la empresa que lo otorga, un medio de dinero a futuro, porque origina el cobro de sus cuentas en un periodo posterior a su venta”.



#### 2.2.2.3.2 Clasificación.

“Las cuentas por cobrar deben clasificarse como activos corrientes y presentarse en el ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

Atendiendo a su origen las cuentas por cobrar pueden clasificarse de la siguiente manera”:

- **Cuentas por cobrar comerciales.** “Éstas se clasifican en la cuenta de clientes y tienen su origen en el curso normal de la venta de un producto o servicio”.
- **Cuentas por cobrar diversas.** “Están a cargo de otros deudores y proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Éstas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como préstamos a empleados o accionistas”.

#### 2.2.2.3.3 Objetivo.

“Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, a través de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar, provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo, debe controlar que estos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero”.

#### 2.2.2.3.4 Políticas.

**Coopers y Lybrand (2002)** “consideran las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control, se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos”.

“Por ende, las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido. Existen varias políticas que deben emplearse para el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de administración y las políticas de cobranzas. A continuación se explican cada una de ellas”.

#### **2.2.2.3.5 Política de Venta al Crédito.**

“Una empresa que vende al crédito a sus clientes, incurre en ciertos costos propios del crédito, que son:

El costo de capital necesario para financiar las cuentas por cobrar durante el período de crédito.

Los costos de cobranza como facturación, contabilidad y sueldos.

Costos de morosidad cuando el cliente se demora en pagar, creando un costo de oportunidad por el tiempo adicional en que los recursos están inmovilizados después de transcurrido el período de cobro normal.

Costos de incumplimiento cuando el cliente no paga definitivamente. La empresa pierde el costo de los artículos vendidos y no pagados.

Los costos de capital pueden incrementarse mientras más tiempo permanezcan las cuentas sin cobrarse, porque la empresa debe pagar intereses por cada día transcurrido. Mientras que los costos de cobranza son constantes, porque los gastos se realizan una sola vez. Para rectificar estos costos de capital y cobranza, se cuenta con los incrementos que se esperan en las ventas y en las utilidades a raíz del crédito”.

“Para tomar la decisión final de adoptar o no, una política de crédito, a un período determinado, se pueden comparar los costos adicionales derivados de esa política de crédito, con las utilidades adicionales del mismo; para decidir si es más rentable”.

#### **2.2.2.3.6 Morosidad**

“Después de transcurrido el período de crédito establecido, la cuenta no cobrada se considera morosa y la empresa incurre en costos adicionales por gastos de notificaciones, pago de intereses y otras medidas. Los costos de morosidad entonces son gastos asociados con la parte de las ventas que permanecen sin cobrarse después del período de crédito”.

#### **2.2.2.3.7 Control de las cuentas por cobrar**

El control de las cuentas por cobrar se realizan por medio del establecimiento de:

- Políticas de crédito
- Políticas de cobranza

#### **2.2.2.3.8 Políticas de Crédito.**

“Se refieren a la determinación de la selección, los estándares o procedimientos del crédito y las condiciones del mismo”.

“Con el objetivo de llevar un adecuado control de la cuenta por cobrar en una empresa, es necesario implementar políticas de crédito y cobro que optimicen el capital de trabajo invertido”.

“El nivel de las cuentas por cobrar de una empresa está determinado por el volumen de sus ventas y por el período promedio de cobranza. Este período promedio de cobranza, depende de las condiciones económicas del cliente, y de factores propios de la empresa”.

“En toda política crediticia deben establecerse ciertos parámetros como:

- Procedimientos o estándares de crédito, o el riesgo máximo aceptable de las cuentas de crédito.
- Los términos de crédito que incluyen el plazo de tiempo durante el cual se concede el crédito, los porcentajes de descuento por pronto pago, si este existe.
- La política de cobranza de la empresa”.

“Al implementar políticas de crédito debe considerarse:

- Administrar el crédito con procedimientos ágiles y términos competitivos.
- Evaluar el crédito en forma objetiva.
- Evitar la cartera vencida”.

#### **2.2.2.3.9 Procedimientos ó estándares de crédito**

“La determinación de los procedimientos o estándares de crédito adecuados para una empresa, se basan prácticamente en la comparación de costos marginales (implícitos al implementar una nueva política de crédito), con las utilidades marginales provenientes del aumento en ventas. Los costos marginales incluyen costos de producción, de ventas, y de crédito”.

Estos costos de crédito incluyen:

- Pérdidas por incumplimiento de pago.
- Costos de cobranzas.
- Costos asociados por la introducción de cuentas nuevas.

#### **2.2.2.3.10 Políticas de Cobranza.**

“Se refiere a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas”.

“La operación básica de cobranza abarca todas las operaciones que comprenden desde el momento en que se detecta que un crédito está en condiciones de ser cobrado, hasta que los valores resultantes de la cobranza son ingresados contabilizados en la empresa”.

“La incobrabilidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos en la concesión del crédito no son los adecuados, lo cual dificulta realizar la operación de cobranza, lo que trae como consecuencia falta de oportunidad para la empresa de poder cubrir sus compromisos (créditos), con sus proveedores, así como incrementar la estimación para cuentas incobrables, la falta de efectivo para poder cubrir sus necesidades de operación y puede representar el cierre de operaciones, derivado de la ineficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar”.

#### **2.2.2.3.11 Análisis de Cartera.**

“Describe el listado de clientes que la empresa posee. Este análisis unifica información sobre los clientes que se pueden clasificar por variables de antigüedad o de cartera, según convenga, y de acuerdo a límite de crédito que la compañía ha otorgado”.

#### **2.2.2.3.12 Antigüedad de Cuentas a Cobrar**

“Es una técnica de estimación que analiza las cuentas a cobrar según su antigüedad (esto es, cuentas de menos de 30, entre 30 y 60, de entre 60 y 90 días

y aquellas que se originaron hace más de 90 días). Cuanto más tiempo haya pasado desde el origen de la cuenta, menos probable será su cobro”.

#### **2.2.2.3.13 Asignación de Límite de Crédito**

“Todos los clientes deben contar con un límite de crédito el cual debe ser revisado y actualizado, en un escenario ideal, por lo menos una vez al año. El límite de crédito para un cliente determinado no debería ser fijo ni estático en el tiempo, ya que se encuentra sujeto a cambio en cualquier momento sobre la base de las condiciones del mercado y el negocio del cliente, además de la experiencia que demuestre en el historial de pagos a la compañía. El límite “normal” podría por ejemplo establecerse sobre la base de un importe fijo o como rotación estimada anual de las ventas a ese cliente”.

“Debe establecerse un límite de crédito para todos los clientes nuevos, antes de efectuarse cualquier venta. Si el nuevo cliente ha superado la evaluación de crédito mencionada en el párrafo anterior, entonces el límite ‘normal’ de crédito para ese cliente puede aplicarse”.

“Si por el contrario el nuevo cliente no puede demostrar una condición financiera sólida o aceptable, entonces debe considerarse el pago por anticipado de sus compras. Una buena práctica podría ser ingresar el límite de crédito por cliente en el sistema que utilice la compañía y/o en la base que muchas organizaciones denominan el Maestro de Clientes, de modo tal que el sistema pueda alertar cuando las órdenes tomadas por el cliente superen el total del límite de crédito (exigible + no exigible)”.

#### **2.2.2.3.14 Evaluación del Límite de Crédito.**

“El límite del crédito existente podría ser revisado al menos una vez al año por el gerente de finanzas, en forma conjunta con el ejecutivo de cuenta del cliente, y el responsable de atención al cliente. El resultado y conclusión arribados en la revisión deben estar documentados, de modo tal de generar información formal que pueda luego ser utilizada y aprovechada por la organización para la toma de decisiones, y respaldar las decisiones de la gerencia. La revisión debe consistir al menos en la verificación de crédito, seguimiento de los días de crédito del cliente,

y conducta de pago durante los últimos 12 meses y/o cualquier Ratio para pagos fuera de término”.

### **Cobranza Efectiva**

“Una excelente gestión de cobranza se basa en aspectos como:

**a) Actitud frente a la gestión que realiza y la empresa que representa.** Una actitud positiva no solo frente al trabajo sino también frente a la organización y/o actividad que represente.

**b) Organización Interna hacia el trabajo**

Es la importancia de prepararse para una gestión, como el conocimiento de su empresa, de la industria en la que se desarrolla y su capacidad de trabajar organizadamente potencializa la posibilidad de hacer efectiva una cuenta por cobrar”.

**c) Percepción del cliente**

“Este concepto influye en la morosidad de una cuenta y es una herramienta para mejorar la gestión, en la medida que el cliente pueda percibir que la organización monitorea las cuentas, y que existe una política de crédito definida y respetada por sus trabajadores”.

**d) Comunicación como herramienta de persuasión en tu gestión de cobros.**

“Una buena comunicación y utilizar un canal apropiado de vínculo con el cliente. Es ayudar al cliente a superar situaciones difíciles. El gestor de cobros es el que puede convertirse en un apoyo para el cliente con dos objetivos. El primero de ellos, salvar la relación comercial sin caer en el detrimento de los intereses de la empresa. El segundo es recuperar la totalidad de los montos”.

**e) El seguimiento y evaluación permanente de las acciones y reacciones sobre las cuentas que gestiona.**

“Es hacer conciencia de la importancia de medir y evaluar sobre cada una de las acciones reconociendo que la efectividad radica en el análisis permanente de las acciones versus las reacciones que estas producen”.

### **Las cinco preguntas clave para analizar a un deudor**

“De entrada, para hacer un análisis del deudor y averiguar su tipología, simplemente hay que plantearse 5 preguntas clave:

- ¿Quiere pagar el deudor?
- ¿Puede pagar el deudor?

- ¿Sabe el deudor que tiene que pagar?
- ¿Es de buena fe el deudor?
- ¿Tiene el deudor una Ratio objetiva para no pagar?”

### **2.2.2.3.15 Cuentas de cobranza dudosa.**

#### **Provisión de cuentas de cobranza dudosa.**

“El tratamiento de las provisiones por cuentas de cobranza dudosa lo encontramos en los incisos h) e i) del artículo 37 de la ley del Impuesto a la Renta y numeral 3 del inciso f) del artículo 21 del Reglamento de la ley del impuesto a la Renta”.

“Señala que a fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la Renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto le deducción no este expresamente por esta ley”.

#### **Cuándo se presenta este supuesto?**

“En sentido lato, podemos entender como deuda de cobranza dudosa a aquella respecto de la cual no existe certeza o seguridad en su posible recuperación, ya sea porque el deudor no se acerca a cancelar su obligación con el acreedor o porque este se encuentra en una situación de falencia económica que le impide ejecutar cualquier tipo de pago de deudas, en perjuicio del acreedor, obviamente”.

#### **Las deudas de cobranza dudosa y la aplicación de la NIC 18 – Ingresos por actividades ordinarias.**

“La NIC 18 regula los ingresos por actividades ordinarias y señala en su párrafo 22 que en la oportunidad en que surja alguna incertidumbre sobre la recuperación de las cobranzas, la entidad debe reconocer un gasto de cobranza dudosa”.

“Resulta pertinente citar los párrafos 58, 59, 60, 62, 63, 64 y 65 de la NIC 39, los cuales están relacionados con el tema de la provisión de cobranza dudosa”.

#### **Las deudas de cobranza dudosa y la aplicación de la NIC 39 – Instrumentos financieros.**

“Reconocimiento y medición La NIC 39 regula los instrumentos financieros, dentro de los cuales ubicamos a los activos financieros que están representadas por las cuentas por cobrar. Allí se indica que los activos financieros deben ser evaluados cada vez que culmine el ejercicio, ello con la finalidad de poder verificar si existe algún tipo de evidencia objetiva de deterioro o no”.

“La NIC 39 señala que la entidad al cierre de cada ejercicio deba revisar la existencia de incobrabilidad de los activos financieros (Cuentas por cobrar); para ello, lista una serie de eventos que pueden resultar una evidencia objetiva del deterioro de incobrabilidad del activo financiero; siendo las más resaltantes las dificultades financieras; incumplimiento contractual; la quiebra de la entidad; la renegociación otorgando ventajas no aplicables en condiciones normales de crédito; entre otros. En mérito a estas evidencias, la entidad deberá de realizar las estimaciones razonables de la cobranza dudosa”.

#### **¿En qué momento se debe efectuar la provisión por deudas de cobranza dudosa?**

“Al efectuar una revisión del texto del numeral 1) del literal f) del artículo 21° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, observamos que el carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable. Este simple mandato obliga entonces a que la provisión deba efectuarse cuando se genera la situación en la cual el deudor no puede pagar o la deuda es potencialmente incobrable”.

“Observemos que puede eventualmente surgir una duda respecto del momento en el cual se está produciendo el hecho fáctico en el cual se confirme una situación preexistente del deudor, que precisamente le impide cumplir con sus obligaciones. Este hecho objetivo debe ser el elemento que identifique la fecha en la cual se deba efectuar la respectiva provisión”.

#### **2.2.2.4 .Gestión de liquidez**

“Para controlar la Gestión de liquidez, se establecen tres categorías: **liquidez de los instrumentos, liquidez del mercado y liquidez de los portafolios**. En la primera, se analiza la liquidez del subyacente en operaciones que se realicen en el mercado de valores, el indicador de liquidez de los instrumentos está dado por



el volumen de negociación del instrumento en particular, y la participación del mismo dentro del total negociado para cada especie. En la segunda, se analiza la liquidez del mercado dentro del que se negocia cada producto y en la última, se coordinan los flujos de caja según la porción variable y estable, con el fin de determinar estrategias de inversión de acuerdo con los requerimientos de liquidez”.

“Algunos aspectos a considerar para gestionar el riesgo de liquidez son los siguientes:

- Elaboración de un plan de actuación por parte de la Alta Dirección en el que se determinan las medidas a tomar ante una falta repentina de liquidez en los mercados o ante una cancelación anticipada de los contratos de sus clientes.
- Manteniendo de líneas de financiación abiertas no utilizadas.
- Establecimiento de una adecuada diversificación tanto en plazos como en fuentes de fondeo.
- Establecimiento de un límite máximo sobre el total de las posiciones abiertas”.

“Dentro de los inconvenientes del factoring nos encontramos con el alto coste financiero que puede presentar la operación comparando con otros métodos para la financiación del circulante, la negativa por parte de la entidad financiera a anticipar determinados créditos de algunos clientes y el bloqueo contractual que puede imponer nuestro cliente a la cesión de créditos; punto muy usual en algunos contratos mercantiles”.

- “Independientemente de la gestión administrativa interna de recuperación de deudas antiguas, la entidad aplicará y reflejará en sus estados financieros criterios objetivos y uniformes en la evaluación específica de cada cuenta sobre qué provisión se requiere para deudas consideradas como incobrables o de dudoso cobro. Estas provisiones siempre deben de ser aprobadas por la Dirección o responsable financiero correspondiente”.

- “Existirá y se mantendrá una relación histórica y detallada de todos los clientes y deudores catalogados como de dudoso cobro e incobrables. En este desglose se reflejará el cliente, la deuda provisionada y la causa (por ejemplo: suspensión de pagos, quiebra, liquidación, moroso, desaparecido, antigüedad deuda, etc.) el saldo total de este detalle irá aumentando en base a las nuevas provisiones de clientes y disminuyendo a raíz de recuperaciones de deudas provisionadas y cancelaciones definitivas por incobrables. El total deberá de coincidir con la cifra total de dudoso cobro registrado en las cuentas contables”.
- “Se comprobará que existe continuidad en las gestiones para hacer efectivo el cobro sobre las cuentas incobrables, hasta agotar las posibilidades. Se definirán normas para la cancelación de aquellos saldos considerados como irrecuperables definitivos. Estas regularizaciones necesitarán siempre la aprobación del responsable correspondiente (dirección financiera normalmente)”.
- “La aprobación de las cancelaciones de cuentas de clientes incobrables será realizada por una persona que no tenga relación con la caja, ni con el control de los registros auxiliares de clientes, ni que autorice los límites de crédito”.

#### **2.2.2.4.1 Ratios de gestión**

##### **Rotación de cuentas por cobrar**

“Mide la circulación de las cuentas por cobrar, y su valor indica las veces en el año que los créditos otorgados por ventas fueron recuperadas”.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

“Si el resultado de esta Ratios es superior al establecido en las políticas de crédito de la empresa, significa que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pagos”.

“Para saber el número de días que tarda la rotación de las cuentas por cobrar, se estiman los días de crédito”:

$$\text{Días de crédito} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

“Se refiere al número promedio de días que las empresas cobran sus ventas al crédito”.

### **Rotación de cuentas por pagar**

“Relaciona el costo de la mercadería vendida (inventario) con las cuentas de futuros pagos”.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

“El resultado indica el número de veces que las cuentas por pagar se han convertido en efectivo en el curso del año”.

### **Período promedio de cobro**

“Se refiere a la cantidad promedio de tiempo que se toma para recuperar las cuentas por cobrar”.

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas anuales}}$$

“Este valor solo es significativo cuando se compara con las condiciones de crédito de la empresa”.

### **Período promedio de pago**

Se refiere al tiempo promedio que se requiere para liquidar las cuentas por pagar.

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{Compras anuales}}$$

Al igual que en el período promedio de cobro, este resultado es útil solo cuando se relaciona con las condiciones de crédito promedio concedidas a la empresa.

### **Rotación de inventarios**

Mide la circulación de los inventarios, y su valor indica las veces en el año que los créditos otorgados por ventas fueron recuperadas.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

“El resultado expresa la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo. En la medida que la empresa minimice el número de veces que tiene de inventarios en sus bodegas, mejorará la utilización de flujos de efectivo sin arriesgar la producción o distribución de sus productos”.

### **Margen de utilidad neta operativa**

Este margen indica el beneficio que se obtiene en relación a las ventas.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta en operaciones} \times 100}{\text{Ventas Totales}}$$

“El margen de utilidad representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Éstas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa”.

El resultado indica cuántas unidades monetarias líquidas de ganancia se obtuvieron por cada unidad monetaria que se vendió.

### **Tasa de rendimiento sobre la inversión (ROI)**

Es la utilidad o pérdida que resulta de una inversión, y normalmente se expresa como una tasa anual.

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos} \times 100}{\text{Capital}}$$

“Si el resultado es negativo, indica que la empresa pierde un porcentaje X sobre su inversión; y si es positiva, muestra cuál es el porcentaje que gana sobre su inversión. Puede deducirse que esta Ratio muestra la eficacia para generar utilidades”.

### **Tasa de rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito**

Indica en porcentaje, el aporte del rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito.

$$\frac{\text{Ventas a crédito} \times \text{Tasa de rendimiento sobre la inversión} \times 100}{\text{Ventas Totales}}$$

“Se refiere a un cuadro sinóptico que muestra las entradas y salidas de efectivo de un período determinado<sup>13</sup>. Se elabora con el propósito de conocer la cantidad de efectivo que requiere una empresa para operar durante un tiempo determinado”.

“La información expuesta por el estado de flujos de efectivo suministra las bases para evaluar la capacidad que tiene una empresa para generar efectivo (caja y bancos) o equivalentes de efectivo (inversiones a corto plazo o activos convertibles en efectivo inmediato), así como sus necesidades de liquidez”.

## **CAPÍTULO III:**

### **ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN**

#### **3.1 Alternativas de Solución.**

Compañía Importadora Génesis S.A.C es una empresa de representaciones y distribución de material médico quirúrgico que se inicia el año 2009, proporcionan información financiera del año 2015.

#### **Políticas de crédito**

Las políticas de crédito son:

- 10% en efectivo
- 10% facturas a 30 días
- 80% letras a 45, 60, 90 y 120 días

El retraso en el pago de las Letras en lo general es por la Mala programación de fechas de vencimiento y los montos a pagar con sumas elevadas, los clientes al no poder pagar, la empresa se ve en la necesidad de renovar la letra a fechas parecidas al primero, ocasionando que el efectivo se prolongue mucho mas tiempo.

#### **Política de Cobranza**

Las formas y intermedios que COMPAÑÍA IMPORTADORA GÉNESIS S.A.C ha apadrinado para recoger las estadísticas son los siguientes:

- El personal de la unidad de recaudaciones no efectúan llamadas para recordarle al cliente que su cuenta esta por vencer.
- No se le suministra al cliente toda la averiguación que requiere.
- Solo Trabaja con el servicio de un Banco (BCP), el cual para muchos clientes les resulta menos accesibles.
- Los interesados deciden la escritura y el intermedio en que realizarán sus pagos, es por ello que en la mayoría de los casos no se lleva un buen control de fechas de Vencimiento.

Teniendo en cuenta lo expuesto en la casuística, proponemos:

ASPECTO	SITUACIÓN ACTUAL	MEJORA
Políticas de Cuentas por Cobrar.	Según su política de cuentas por cobrar actualmente otorgan fechas a 45, 60, 90, 120 días, considerando rangos de montos en compras, además cada venta solo genera una Letra.	Se plantea la reducción de días en Ventas al crédito en 30, 60 y 90 días, tomando en cuenta el monto y dividiéndola en partes proporcionales según las letras solicitadas.
Procedimiento de crédito.	El procedimiento de cobranza de las ventas al crédito que otorga la empresa, carece de planificación, control, organización y procesos de cobro	Se plantea la programación de fechas estratégicas, planificación de montos, el seguimiento a la ejecución de las actividades de cobranza y el control de días.
Asignación de Límite de Crédito	La asignación del límite de Crédito no es fija para cada cliente, los montos establecidos son por cada compra.	Se planteó que todos los clientes deben contar con un límite de crédito y ser revisados por lo menos una vez al año ya que están sujetos a cambios según las condiciones del mercado.

ASPECTO	SITUACIÓN ACTUAL	MEJORA
Gestión de Cobranza	Determinando el efecto Financiero de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez en el periodo 2015 del, se ha visto afectando a partir del mes de abril.	Para frenar el alza de la gestión de Cobranza para el 2016 la empresa debe plantearse lo siguiente: ¿quiere pagar el cliente?, ¿puede pagar el deudor?, ¿tiene el deudor una Ratios objetiva para no pagar
Cobranza por Política de venta	El problema se inició al realizar ventas al crédito con letras a 45, 60, 90, 120 establecidos en el año 2014 y 2015, sin considerar una buena política de venta el cual el problema se inicia en el mes de Abril.	La nueva Política de Crédito se basa a procedimientos y estándares tomando en cuenta la cantidad de días, fechas de vencimiento, montos, considerando no ser tan agresiva y sin afectar la permanencia del cliente.
Indicador de rotación de la cuentas por cobrar	Compañía Importadora Génesis, convierte sus cuentas por cobrar en efectivo en 133 días.	Con lo planteado en las Políticas de Cuentas por Cobrar se estimada que el indicador debe bajar a un promedio de 90 días
Garantías	No solicitan ningún tipo de garantía o aval por cada venta, trabajan en base a la confianza.	Se planteó solicitar Garantías Hipotecarios por ventas superiores a 15,000 y todas las letras deben contener la firma de un Aval.



**COMPAÑÍA IMPORTADORA GENESIS S.A.C.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31.12.16**  
**(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>DIFERENCIA</b>
<b>Activos</b>			
<b>Activos Corrientes</b>	S/.		
Efectivo y equivalentes al efectivo	1,620,320	153,515	1,466,805
Cuentas por cobrar comerciales- terceros	786,574	1,686,434	-899,860
Cuentas por cobrar acc, soc, dir,y gerentes	35,213	59,422	
Cuentas por cobrar diversas terceros	14,000	25,177	
Mercaderías	1,030,581	1,150,000	
Otros activos corrientes	15,000	292,924	
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>3,501,688</b>	<b>3,367,472</b>	
<b>Activos No Corrientes</b>			
Propiedades, planta y equipo	779,332	779,332	
Deprec.inm.activos arren.finan e IME acum	-104,810	104,810	
Intangibles	2,453	2,453	
<b>Total Activo No Corrientes</b>	<b>676,975</b>	<b>886,595</b>	
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>4,178,663</b>	<b>4,254,067</b>	
<b>Pasivo y Patrimonio</b>			
<b>Pasivos Corrientes</b>			
Tributos y aportes sist.pens.y salud por pagar	78,920	66,354	
Remuneraciones y participaciones por pagar	35,210	2,500	
Cuentas por pagar comerciales terceros	750,621	790,308	-39,687
Cuentas por pagar comerciales relacionadas			
Cuentas por pagar diversas terceros	76,820	62,737	
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>941,571</b>	<b>921,899</b>	
<b>Pasivo No Corriente</b>			
Obligaciones Financieras	1,458,327	1,811,292	-352,965
Pasivo diferido			
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>1,458,327</b>	<b>1,811,292</b>	
<b>Total pasivos Patrimonio</b>	<b>2,399,898</b>	<b>2,733,191</b>	
Capital	800,000	800,000	
Resultados acumulados positivos	689,235	363,381	
Utilidad de ejercicio	289,530	147,875	
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,778,765</b>	<b>1,311,256</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>4,178,663</b>	<b>4,044,447</b>	

Según las alternativas de solución se muestra un nuevo estado de situación financiera donde se ve en la diferencia la mejora de un incremento en efectivo y equivalentes al efectivo de S/. 1, 466,805.00 y en cuentas por cobrar comerciales ha disminuido S/. 899,860.00 estos resultados son favorables para la empresa ya

que al finalizar el periodo del 2016 tendría un resultado positivo. Aplicando una mejor gestión en las cuentas por cobrar comerciales se espera obtener un saldo de S/. 786,574.00 al cierre del periodo de 2016 ya que es favorable para la empresa, de igual manera se muestra una mejora en la liquidez (efectivo y equivalentes al efectivo) obteniendo un saldo de S/. 1,620,320.00 ya que teniendo como resultado favorable la empresa fácilmente puede cumplir con sus obligaciones con terceros, empleados, proveedores y financieros.

El resultado favorable en las cuentas mencionadas anteriormente, se debe al buen manejo de una buena gestión en la política de cobranza y política de ventas al crédito.

### ANALISIS DE RATIOS

Se analiza la etapa de situación mercantil del periodo 2016 con los ratios mercantiles demostrando de cómo ayuda a la empresa una humana gestión de cuentas por recaudar, llevando una clemente política de cobranza y políticas de crédito.

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2016
Liquidez General	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{3,501,688}{941,571}$	3.72

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2015
Liquidez General	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{3,367,472.00}{921,899.00}$	3.65

Para el año 2016 cuenta con S/. 3.72 y año 2015 con 3.65 por cada sol de deuda para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo (terceros, proveedores, empleados y con las entidades financieras), por un periodo menor de un año, siendo el resultado favorable para la empresa.

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2016
Período de Cobros x días	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	$\frac{283,166,640}{4,553,760}$	62

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2015
Período de Cobros x días	Cuentas por cobrar x 360	607,116,240.00	133.32
	Ventas	4,553,760.00	

En este indicador de periodos de cobros por días en periodo de 2016, nos muestra que 62 días convierte sus cuentas por cobrar en efectivo ya que es favorable para la empresa, y logra obtener liquidez a corto plazo, en base a este indicador para el año 2015, demora 133 días en cobrar, esto se debe fundamentalmente a problemas de cobranzas originadas por políticas de cobranza.

**COMPAÑÍA IMPORTADORA GENESIS S.A.C.**  
**PRESUPUESTO DE COBRANZAS POR VENTAS Y SALDO DE CUENTAS POR COBRAR**

MES	VENTAS (S/.)	ENERO (S/.)	FEBRERO (S/.)	MARZO (S/.)	ABRIL (S/.)	MAYO (S/.)	JUNIO (S/.)	JULIO (S/.)	AGOSTO (S/.)	SEPT. (S/.)	OCT. (S/.)	NOV. (S/.)	DIC. (S/.)	TOTAL
Enero	153,837.97	33,518.76	22,930.43	38,577.00	37,589.60	21,222.18								153,837.97
Febrero	327,067.89		52,205.30	42,478.13	19,800.00	67,042.40	145,542.06							327,067.89
Marzo	407,633.31			60,228.70	38,386.40	51,469.56	148,134.54	109,414.11						407,633.31
Abril	536,968.82				39,760.49	37,578.21	44,636.36	224,807.14	190,186.62					536,968.82
Mayo	405,092.78					34,257.58	47,372.13	7,272.87	152,465.08	163,725.12				405,092.78
Junio	429,101.61						34,756.87	83,262.50	44,095.11	98,984.00	168,003.13			429,101.61
Julio	251,003.96							26,849.59	13,374.94	17,800.00	97,035.45	95,943.98		251,003.96
Agosto	293,659.98								33,770.70	38,317.50	80,372.48	95,599.30	45,600.00	293,659.98
Septiembre	305,921.39									27,553.14	37,068.25	119,562.00	121,738.00	305,921.39
Octubre	420,880.76										34,106.72	68,376.82	131,963.50	234,447.04
Noviembre	348,303.71											45,377.24	51,972.70	97,349.94
Diciembre	674,287.84												47,546.79	47,546.79
<b>Ingresos de efectivo por ventas al contado y Letras al crédito</b>		33,518.76	75,135.73	141,283.83	135,536.49	211,569.93	420,441.96	451,606.21	433,892.45	346,379.76	416,586.03	424,859.34	398,820.99	3,489,631.48
<b>Saldo de Cuentas por Cobrar</b>		120,319.21	372,251.37	638,600.85	1,040,033.18	1,233,556.03	1,242,215.68	1,041,613.43	855,780.96	860,922.59	865,217.32	602,227.97	626,741.05	

Según el presupuesto de cobranzas por ventas y saldo de cuentas por cobrar según su política de ventas al crédito contado 10% crédito 90% (facturas 10% 30 días, letras 80% 45,60,90 y 120 días) nos muestra que al finalizar el periodo 2015 se obtiene un saldo de cuentas por cobrar de S/.626,741.05 y un ingreso de efectivo de 3,489,631.48 de tal manera que sería favorable para la empresa pero en los últimos meses, se encontró duplicidad en las fechas de vencimientos de letras, esto genera una nueva programación.

**COMPañÍA IMPORTADORA GENESIS S.A.C.**  
**FLUJO DE CAJA**

[illegible]

EGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS													
PRESTAMO BANCARIO MAS INTERESES	19,524.00	19524	19,524.00	62800	62800	62800	62800	62800	62800	62800	62800	62800	623,772.00
<b>TOTAL</b>	<b>19,524.00</b>	<b>19,524.00</b>	<b>19,524.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>62,800.00</b>	<b>623,772.00</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>128,005.57</b>	<b>124,185.02</b>	<b>127,561.50</b>	<b>163,870.53</b>	<b>185,359.36</b>	<b>178,029.52</b>	<b>198,704.86</b>	<b>176,378.90</b>	<b>181,686.82</b>	<b>178,011.21</b>	<b>190,403.53</b>	<b>204,600.12</b>	<b>2,153,651.34</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>153,837.97</b>	<b>327,067.89</b>	<b>407,633.31</b>	<b>464,406.70</b>	<b>348,398.34</b>	<b>338,442.48</b>	<b>158,444.33</b>	<b>180,045.65</b>	<b>164,591.39</b>	<b>189,196.63</b>	<b>83,814.54</b>	<b>51,446.79</b>	<b>2,867,326.02</b>
<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>0</b>	<b>202,882.87</b>	<b>280,071.81</b>	<b>300,536.17</b>	<b>163,038.98</b>	<b>160,412.96</b>	<b>-40,260.53</b>	<b>3,666.75</b>	<b>-17,095.43</b>	<b>11,185.42</b>	<b>106,588.99</b>	<b>-153,153.33</b>	<b>713,674.68</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>25,832.40</b>	<b>228,715.27</b>	<b>508,787.08</b>	<b>809,323.25</b>	<b>972,362.23</b>	<b>1,132,775.18</b>	<b>1,092,514.65</b>	<b>1,096,181.41</b>	<b>1,079,085.97</b>	<b>1,090,271.39</b>	<b>983,682.41</b>	<b>830,529.08</b>	<b>1,544,203.76</b>

## **Conclusiones.**

1. Compañía Importadora Génesis S.A.C, necesita de una política de solvencia eficaz, por tanto, en la valoración de los viables clientes solo se toma en avance en base a la confianza influencia y la experiencia en el mercado, más no se crea un tratado y rastreo riguroso a la conducta, que tienen los viables clientes.
2. Compañía Importadora Génesis S.A.C, carece de una política de cobranza consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 45, 60, 90 y 120 días de acuerdo al monto de venta para cada la letra, por consiguiente, no se lleva un buen control de fechas de vencimiento para el cobro de las letras, incurriendo inclusive que en algún momento un cliente tenga que pagar 02 letras en la misma fecha, con el cual afecta a la liquidez de cobranza.
3. Debido a la falta de control del vencimiento de las letras y el monto, los clientes se han visto en la obligación de renovar dichas letras, estableciendo nuevas fechas con rangos de días de 60,90 y 120 días, lo cual afecta enormemente la liquidez de la empresa.
4. Debido a la no existencia de políticas de crédito incide la operatividad y el riesgo de liquidez.
5. Las líneas de Crédito son cifras superiores a lo establecido para cada cliente.

## Recomendaciones

1. Compañía Importadora Génesis S.A.C, debería pensar en una política de crédito y formar un estudio y rastreo inflexible a la conducta de los clientes viables en el acatamiento con sus atenciones. De esta forma la empresa conseguirá controlar las fechas de vencimiento de cada letra emitida y así generar el cumplimiento de pago y más rentabilidad.
2. Compañía Importadora Génesis S.A.C, deberá efectuar una habilidad de recaudación para el desembolso de los clientes. Igualmente, la compañía debe cambiar la forma de cobranza de las letras, no debe considerar fechas en base a los montos, el planteamiento es que un monto sea prorrateada en varias letras, tomando en cuenta un promedio del monto vendido, en cada una, el cual será emitida en fechas estratégicas y de esa manera ir obteniendo las cobranzas a mediano plazo para cubrir los gastos.
3. La compañía debe emplear habilidades de garantía para compensar las maneras retardos por parte de sus clientes solicitando un Aval o contratos de hipotecas y de así se mejorar su fluidez y rentabilidad.
4. Efectuar cobros de intereses moratorios.
5. La empresa deberá tasar periódicamente los niveles de demora de los clientes y reformular e modificar las políticas de solvencia, con el propósito de reducir los niveles de demora y por ende, impedir futuros etapas de saldo e insolvencia.
6. La empresa debe solicitar Garantías Hipotecarios por ventas superiores a 15,000 y todas las letras deben contener la firma de un Aval.



## Referencias.

- Arias-Schreiber Pezet Max (1999). "*Contratos modernos*". Gaceta Jurídica editores. Primera edición, marzo de 1999. Lima – Perú.
- Álvarez, M. (2001). *Manual para elaborar manuales de políticas y procedimientos*. México. Panorama.
- Bianchi, R. (1970). *Il factoring e i problema che comporta*, Turín, p.1 et seq.
- Bravo Melgar, Sidney Alex (1997): "*Contratos modernos empresariales*". Tomo I. Editora Fecat. Edición 1997. Lima – Perú.
- Brachfield, P. (2003). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos*. España. Gestión 2000.
- De Juano Solís, M. (2001). *Finanzas y derecho tributario*, Ediciones Universidad Católica del Perú.
- Ettinger, R. (2000). *Créditos y cobranzas*. México. Continental.
- Gurrusblog Andrés Falconi (1998). *Factores de la Economía*, Perú.
- Hicks, J. [1936] 1982. *Mr. Keynes' Theory of employment. Economic journal*. 46 (June): 238-53. As reprinted in J. Hicks (1982), pp. 84-93.
- Keynes, J.M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. London: Macmillan.
- Kohler. *Diccionario para contadores*.
- Levy, L. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México. Editorial Fiscales ISEF.

### Electrónicas

Términos y definiciones (en línea). Cobranza.us. Disponible en <http://www.cobranza.us/facturas/cobrar/politicas-decobranza-en-el-área-decrédito/>. Consultado en octubre y diciembre del 2012.

-Cuentas por cobrar (en línea). Slideshare.com. Disponible en <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cuentas-porcobrar-Presentación>

## Apéndice

### Apéndice N° 1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2015

**COMPAÑÍA IMPORTADORA GENESIS S.A.C**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31.12.2015**  
**(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)**

<b>Activos</b>		<b>Pasivos y Patrimonio</b>	
<b>Activos Corrientes</b>		<b>Pasivos Corrientes</b>	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	153,515.00	Tributos y Aportes Sistema Pension y salud por pa	66,354.00
Cuentas por Cobrar Comerciales- Terceros	1,686,434.00	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	2,500.00
Cuentas por cobrar acc., soc, dir, y gerentes	59,422.00	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	790,308.00
Cuentas por Cobrar Diversas terceros	25,177.00	Cuentas por Pagar Comerciales Relacionadas	-
Mercaderías	1,150,000.00	Cuentas por pagar acc., soc, dir, y gerentes	-
Otros activos Corrientes	292,924.00	Cuentas Por Pagar Diversas Terceros	62,737.00
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>3,367,472.00</b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>921,899.00</b>
<b>Activos No Corrientes</b>		<b>Pasivos No Corrientes</b>	
Propiedades, Planta y Equipo	779,332.00	Obligaciones Financieras	1,811,292.00
Deprec. Inm. Activos arren. Finan e IME acum.	-104,810.00	Pasivo diferido	-
Intangibles	2,453.00		
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>676,975.00</b>	<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>1,811,292.00</b>
		<b>Total Pasivos</b>	<b>2,733,191.00</b>
		<b>Patrimonio</b>	
		Capital	800,000.00
		Resultados Acumulados Positivos	363,381.00
		Utilidad de Ejercicio	147,875.00
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,311,256.00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>4,044,447.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>4,044,447.00</b>

## Apéndice N° 2 ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2015

### ESTADO DE RESULTADOS Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015 (Expresado en Nuevos Soles)

Ventas netas o Ingresos por Servicio	4,553,760.00
(-) Descuentos, rebajas y Bonificaciones concedidas	-
<b>Ventas Netas</b>	<b>4,553,760.00</b>
(-) Costo de ventas	-2,865,899.00
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>1,687,861.00</b>
(-) Gastos de Ventas y Distribución	-481,032.00
(-) Gastos de Administración	-741,815.37
(-) Otros Gastos Operativos	-9,279.63
<b>Resultado de Operación</b>	<b>455,734.00</b>
(-) Gastos Financieros	-253,038.00
(+) Otros Ingresos Gravados	3,150.00
<b>Resultado antes de Participación de Utilidades</b>	<b>205,846.00</b>
(-) Distribución legal de la Renta	-
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>205,846.00</b>
(-) Impuesto a la Renta	-57,971.00
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>147,875.00</b>

### Apéndice N° 3 ANALISIS DE VENTA POR POLITICA AL 31-12-2015

ANALISIS DE VENTA " POR POLITICA" AL 31-12-2015							
		10%	10%	80%			
Meses	Total	Contado	FT 30 dias	Letra 45 dias	Letra 60 dias	Letra 90 dias	Letra 120 dias
Enero	153,837.97	33,518.76	22,930.43	-	38,577.00	37,589.60	21,222.18
Febrero	327,067.89	52,205.30	42,478.13	-	19,800.00	67,042.40	145,542.06
Marzo	407,633.31	60,228.70	5,800.00	32,586.40	51,469.56	148,134.54	109,414.11
Abril	536,968.82	39,760.49	24,328.81	13,249.40	44,636.36	224,807.14	190,186.62
Mayo	405,092.78	34,257.58	27,474.40	19,897.73	7,272.87	152,465.08	163,725.12
Junio	429,101.61	34,756.87	56,983.30	26,279.20	44,095.11	98,984.00	168,003.13
Julio	251,003.96	26,849.59	13,374.94	-	17,800.00	97,035.45	95,943.98
Agosto	293,659.98	33,770.70	18,541.50	19,776.00	80,372.48	95,599.30	45,600.00
Septiembre	305,921.39	27,553.14	37,068.25	-	119,562.00	121,738.00	-
Octubre	420,880.76	34,106.72	36,389.91	31,986.91	131,963.50	11,210.00	175,223.72
Noviembre	348,303.71	45,377.24	38,437.30	13,535.40	52,776.35	43,790.00	154,387.42
Diciembre	674,287.84	47,546.79	19,031.00	13,117.14	17,444.72	215,503.10	361,645.09
<b>Total general</b>	<b>4,553,760.02</b>	<b>469,931.88</b>	<b>342,837.97</b>	<b>170,428.18</b>	<b>625,769.95</b>	<b>1,313,898.61</b>	<b>1,630,893.43</b>

### Apéndice N° 4 ANALISIS DE COBRANZA AL 31-12-2015

ANALISIS DE COBRANZA AL 31-12-2015			
Meses	Ventas Mensuales	Monto Cobrado	Saldo a Cobrar
Enero	153,837.97	153,837.97	-
Febrero	327,067.89	327,067.89	-
Marzo	407,633.31	407,633.31	-
Abril	536,968.82	464,406.70	72,562.12
Mayo	405,092.78	348,398.34	56,694.44
Junio	429,101.61	338,442.48	90,659.13
Julio	251,003.96	158,444.33	92,559.63
Agosto	293,659.98	180,045.65	113,614.33
Septiembre	305,921.39	164,591.39	141,330.00
Octubre	420,880.76	189,196.63	231,684.13
Noviembre	348,303.71	83,814.54	264,489.17
Diciembre	674,287.84	51,446.79	622,841.05
<b>Total general</b>	<b>4,553,760.02</b>	<b>2,867,326.02</b>	<b>1,686,434.00</b>